

Editorial >

Día Internacional de la Mujer

"Se debe exigir cambios reales que cierren de una vez por todas la brecha de género en el país" P. 6

OPINIÓN >

SERGIO LEHMANN
Economista jefe del Banco Bci





Alcances económicos de la inteligencia artificial P. 18



PODRÍA SER LA SIGUIENTE EN TRANSARSE

Telefónica contrata asesor financiero para vender su filial en Perú P. 8

VIERNES 7 DE MARZO DEL 2025

Año 34, N° 9461
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú





gestion.pe

P. 17 PARA PREVENIR LAVADO DE ACTIVOS

Se anularán contratos de fondos mutuos que no identifiquen a los inversionistas

Las administradoras supervisadas por la SMV finalizarán el acuerdo con un cliente que no presente la documentación requerida.

Casos de fin de contrato se podrían presentar mayormente en productos enfocados al público retail por la facilidad de ingreso y salida de dinero.

AUNQUE SE REGISTRAN AVANCES IMPORTANTES EN OTRAS ENTIDADES PÚBLICAS

Brecha salarial por género persiste en municipalidades P. 2-3



SE ESTIMA QUE LA PRODUCCIÓN LOCAL SERÁ MÁS BARATA QUE EN OTROS PAÍSES

Hay diez proyectos en curso para desarrollar hidrógeno verde en el país P. 12

ENTREVISTA

"Tenemos mucha expectativa de crecer en el mercado chino" P. 5



Yoselyn Malamud
Gerente general del Grupo Viru

REVELA INFORME DE DATUM Y MU

Uso de herramientas de IA en marketing pasa de 55% a 76% P. 7

Herramientas más usadas en el 2024



86% ChatGPT



44% Google Gemini



20% Dall-E



19% Midjourney





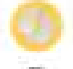
13% Perplexity



9% Copy.ai



8% Leonardo



8% Copilot

FUENTE: Datum Internacional y MU

ENFOQUE LEGAL

¿Es motivo de despido el uso indebido de vehículos de la empresa? P. 16





AUNQUE HAY AVANCES IMPORTANTES EN OTROS NIVELES DE GOBIERNO

Brecha salarial por género persiste en municipalidades

A nivel técnico, las mujeres representan más del 50% de los trabajadores públicos en el país. En cambio, a nivel de funcionarios y directivos solo el 39% son del género femenino. Al cruzar estos datos por edades, casi el 50% de las trabajadoras estatales tienen entre 45 y 64 años.

ALESSANDRO AZURÍN

Servir compartió –previo a su publicación oficial– el informe "Estudio de la Mujer en el Servicio Civil Peruano 2025", en el marco del Día Internacional de la Mujer. El documento revela, entre otros aspectos, a cuánto asciende la brecha salarial entre hombres y mujeres en el Estado.

Según los datos descritos, las mujeres servidoras públicas percibían en promedio S/ 4,130 de salario entre los tres niveles de gobierno durante el 2024, 13% más respecto al año previo. Sus pares masculinos S/ 3,994.

Este hecho podría sonar positivo. Sin embargo, desde el mismo Servir recalcan que el promedio esconde "situaciones pasibles" que merecen atención dentro de la distribución de los sueldos.

Servidoras civiles: rangos de edad en el Estado peruano
(Porcentaje)



FUENTE: Servir

¿Ganan realmente más las mujeres?

Entre el 2023 y 2024 la diferencia entre los sueldos promedios creció, favoreciendo aparentemente a las mujeres. Sin embargo, Francisca Talledo, especialista de estudios de la Gerencia de Políticas de Gestión del Servicio Civil, señaló a **Gestión** que el promedio no informa toda la historia.

"Lo que ocurre es que la diferencia se explica por el nivel de participación. Hay una mayor presencia de mujeres hoy en el Estado. Para un mismo puesto mujeres y hombres ganan igual. Por eso en promedio, al sumar todas las cantidades, sale un saldo a favor", sostuvo.

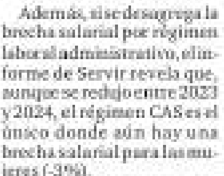
Sin embargo, esto no oculta que lamentablemente sí existe una brecha salarial entre funcionarios públicos por género. En los últimos dos años, aún persiste una brecha salarial superior al 10%, por ejemplo, en los gobiernos locales. Además, en este nivel de gobierno es donde menor participación de mujeres hay, con 33.2%.

Talledo explicó que esta realidad dispar entre gobiernos locales y el resto de niveles de gobierno se debe al rol que tienen las mujeres principalmente en las municipalidades.

"La hipótesis es que la participación en el nivel local está limitada a grupos ocupacionales de auxiliares y obreras. Son las mujeres que desarrollan mayormente esas actividades. Obviamente, son aquellas que perciben una menor remuneración. Es una forma que no permite superar la brecha", lamentó.



> Servir también identifica que las jóvenes interesadas en hacer carrera en el Estado sufren para mantener esta intención por "infantilización, percepciones de fragilidad y juicios sobre la apariencia física".



Además, si se desagrega la brecha salarial por régimen laboral administrativo, el informe de Servir revela que, aunque se redujo entre 2023 y 2024, el régimen CAS es el único donde aún hay una brecha salarial para las mujeres (-3%).

En el caso de las carreras especiales, como en el sector salud, educación o diplomáticos, las brechas salariales son desfavorables a las mujeres en todos los niveles, con tasas negativas de 6% a 14%.

El análisis del CAS

¿Por qué persiste una brecha salarial entre los CAS hombres y mujeres? Para Cecilia Guzmán-Barrón, socia de DLA Piper, la razón detrás es que la naturaleza del régimen CAS permite ingresos al Estado sujetos a la necesidad.

"Suelen ser contrataciones muy puntuales o temporales porque se hacen en base a un proyecto específico. Por eso ha sido utilizado como una vía de acceso al mercado laboral público", aseguró.

La abogada remarcó que, aunque el referido informe no brinde data desagregada de la muestra por régimen laboral, vale la pena preguntarse si son las mujeres quienes "copan" más los puestos CAS de este tipo.

"El informe muestra data importante, pero podría ir más allá. Por ejemplo, identificar en qué regiones son más profundas esas brechas de





Salario. En promedio, las mujeres en el Estado peruano ganan S/ 4,130.

Brecha de ingresos por nivel de gobierno

Salario	2023				2024			
	Promedio	Gobierno Nacional	Gobierno Regional	Gobierno Local	Promedio	Gobierno Nacional	Gobierno Regional	Gobierno Local
Mujer	3,723	4,726	3,152	2,280	4,130	5,203	3,565	2,402
Hombre	3,715	4,503	3,088	2,547	3,994	4,819	3,441	2,141
Brecha salarial	0.2%	4.9%	2.1%	-10.5%	3.4%	8.0%	3.6%	-10.2%

Nota: [illegible]

FUENTE: Servir

Brecha de ingresos por régimen laboral

Régimen laboral	2023	2024
Decreto Legislativo N.° 728	10.1%	-
Decreto Legislativo N.° 276	9.0%	17%
Contrato Administrativo de Servicios – D.Leg. N.° 1057	-5.0%	-3%
Ley del Servicio Civil	7.1%	12%
Carreras Especiales	-	-
Carrera del sector Salud	-	-
Prof. de la salud Ley 23536[1]	-11.2%	-6%
Tecn. Auxiliar de Salud Ley 28561[2]	2.7%	9%
Carrera docente	-	-
Carrera Pública Magisterial Ley 29944	-16%	-2%
Docentes Universitarios Ley 23733	-10.5%	-10%
Gerentes Públicos Ley 1024	20.5%	11%
Diplomáticos Ley 28091	-18.3%	-14%

Notas: [illegible]

FUENTE: Servir

género. Así se podría trabajar de manera más focalizada", agregó.

Recientemente, y como informó **Gestión**, Servir está promoviendo cambios al reglamento de la Ley CAS. El objetivo detrás es motivar para darle mayor estabilidad a este tipo de puestos en el Estado.

De oficializarse totalmente, Talledo cree que contribuirán a que la brecha salarial entre las CAS mujeres y hombres siga el camino de los otros regímenes laborales administrativos y desaparezca.

"Las nuevas reglamentaciones buscan garantizar mayores derechos a los servidores civiles de este régimen. Hay que tener en cuenta que el régimen CAS es el de mayor cobertura en el Estado y el segundo donde hay mayor participación de mujeres", destacó.

Discriminación por género

El informe también muestra datos de brecha de ingresos de género por categoría ocupacional en el Estado.

Según la entidad, si bien se han acortado las tasas entre 2023 y 2024, la diferencia de salarios entre servidores y servidoras públicas son mayores a nivel profesional y de funcionarios (los de mayor especialización y sueldos).

En cifras, a nivel técnico, las mujeres representan más del 50% de los trabajadores públicos. En cambio, a nivel de funcionarios y directivos solo el 39% son del género femenino.

Al cruzar estos datos por edades, el resultado es más interesante. Casi el 50% de las trabajadoras públicas tienen entre 45 y 64 años.

En su informe, Servir también identifica que las jóvenes interesadas en hacer carrera en el Estado sufren para mantener esta intención por "infantilización, percepciones de fragilidad y juicios sobre la apariencia física".

A ello se le suma la discriminación de género, por maternidad y hostigamiento laboral. "Todo ello está asociado a una imagen de debilidad. Son sesgos inconscientes que lamentablemente evitan que la mujer demuestre que es capaz. Sería interesante ver en qué sectores ocurre más, probablemente estén asociados a construcción", comentó Guzmán-Barrón al respecto.

Sobre esta realidad, Talledo refirió también que al Servicio Civil le hacen falta más jóvenes. "La mayor parte, tanto entre hombres y mujeres, son mayores de 30 años. Es un problema real. Desde Servir buscamos que las entidades sean más transparentes al momento de contratar", detalló.

La funcionaria resaltó también que la entidad ha consolidado el servicio "Estado Sin Acoso", que sirve para denunciar casos de hostigamiento sexual.

El informe indica que el número de entidades públicas que han recepcionado denuncias de este tipo ha pasado de 16 en 2019 a 59 en el 2024. Aunque el 80% de estos reportes ha sido en el Gobierno nacional.

¿La IA es una "amenaza"?

El reporte también analiza el impacto de la inteligencia artificial (IA) en la participación laboral de la mujer en el sector público.

De acuerdo a Talledo, este ejercicio se hizo a raíz de lo que considera el resultado más positivo del informe: la paridad en el Estado ya es una realidad.

"Es un logro que debemos saber mantener. La IA tiene efectos en las oportunidades de empleo y en el desarrollo de habilidades. Hay mujeres que no tienen desarrolladas sus labores digitales y que tienen menos acceso a la formación tecnológica", recalcó.

La funcionaria alertó, en esa línea, que han determinado que las mujeres no están teniendo una participación importante en el desarrollo de la IA.

"Las servidoras civiles participan solo en 30% en el campo de la ciencia, tecnología e innovación. Hay que mirar eso para darle sostenibilidad futura a la participación paritaria que hemos logrado a la fecha", concluyó.



EDITORIAL

Día Internacional de la Mujer

DESIGUALDAD. Mañana, 8 de marzo, se conmemora el Día Internacional de la Mujer. Si bien existen pequeños avances (que en algunos casos pueden ser hasta anecdóticos), la realidad es que la brecha de género sigue siendo un problema estructural. La desigualdad persiste en todos los ámbitos: en el acceso al trabajo, en los ingresos (la brecha es de 25% según el INEI), en las oportunidades de liderazgo en organizaciones y en la seguridad de la población femenina.

La última edición del Índice del Desarrollo Social de la Mujer y el Hombre en las Regiones del Perú (IDSMHRP), elaborado por Centrum PUCP, evidencia que el desarrollo social de las mujeres en el Perú es inferior al de los hombres en todas las regiones del país, pero en las zonas andinas y amazónicas la situación es crítica.

En Huancavelica, Apurímac y Huánuco, las mujeres están prácticamente excluidas de las oportunidades económicas y educativas. No solo ganan menos, sino que también tienen menos posibilidades de acceder a créditos, menos estabilidad laboral y mayores riesgos de violencia. Mientras tanto, el Estado sigue sin implementar políticas concretas que ataquen el problema de raíz y, por el contrario, tanto el Ejecutivo como el Congreso impulsan iniciativas que amenazan con precarizar aún más esta realidad.

En el ámbito corporativo, la situación no es marcadamente mejor. Si bien algunos procesos de selección han aumentado la presencia de mujeres en ternas finalistas, esto no se ha traducido en una mayor contratación en puestos de liderazgo. Las cifras lo confirman: el 65% de las mujeres en cargos directivos, según un informe de Buk, ha renunciado por falta de oportunidades de crecimiento y el 75% de las madres trabajadoras ha considerado dejar sus empleos debido al agotamiento. Así, aunque lleguen a ciertos niveles, no encuentran un entorno que les permita permanecer y crecer.

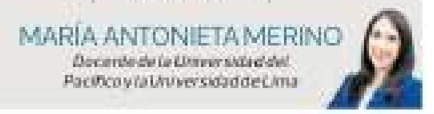
> "Hay que exigir cambios reales que cierren de una vez por todas la brecha de género en el país".

Los sectores tradicionalmente masculinizados, como minería y construcción, han empezado a incluir más mujeres, pero a un ritmo desesperantemente lento. La resistencia al cambio sigue siendo evidente y las oportunidades siguen concentrándose en áreas históricamente feminizadas, como recursos humanos y sostenibilidad, en lugar de permitir su avance en posiciones operativas o de alta dirección.

No se trata de "incluir más mujeres" en las empresas por cumplir una cuota, sino de garantizar condiciones equitativas de acceso, ascenso y permanencia en el mundo laboral. La discriminación salarial, la falta de flexibilidad laboral y la ausencia de programas de retención de talento femenino son problemas urgentes que deben resolverse ya.

La equidad de género no es un favor ni una tendencia. Es una deuda histórica y un imperativo económico y social. Mientras la desigualdad siga marcando la vida de millones de mujeres en el Perú, poco hay que celebrar este 8 de marzo. Hay que exigir cambios reales que cierren de una vez por todas la brecha de género en el país. ♦

OPINIÓN



MARÍA ANTONIETA MERINO
Docente de la Universidad del Pacífico y la Universidad de Lima

Regulación basada en riesgos: Aprender antes de la próxima tragedia

El diseño es sólo una parte de la regulación, el otro componente esencial es el control de esta.



En "Aprendiendo de los desastres regulatorios", la profesora de London School of Economics, Julia Black, define las "catástrofes regulatorias" como eventos desastrosos con impactos significativos perjudiciales en la vida, salud o bienestar de las personas o el entorno, causados, al menos en parte, por fallas en el diseño y/o implementación de las reglas destinadas para prevenir estos efectos nocivos.

Los recientes desastres en el Perú deberían llevarnos a reflexionar: ¿hemos aprendido de nuestros propios fracasos regulatorios?

Creemos comprender los riesgos de nuestras actividades, pero la realidad muestra lo contrario. Regular por riesgos implica identificar, evaluar y tener la capacidad de mitigar las amenazas que afectan la seguridad y bienestar de la población a través de la regulación. No todos los riesgos son iguales ni generan el mismo impacto. Algunos pueden ser catastróficos, mientras que otros solo requieren medidas menores.

En el 2019, el colapso de la presa de relaves de la empresa Vale en Brumadinho, Brasil, liberó más de 12 millones de metros cúbicos de residuos mineros, causando la muerte de al menos 270 personas y graves daños ambientales. No se puede comparar este riesgo con las fugas de lubricantes y aceites de las excavadoras en los talleres mineros. Ambos son riesgos, pero requieren enfoques distintos.

Por ello, el regulador debe ser capaz de regular considerando la naturaleza y el nivel del riesgo identificado y no prohibir por prohibir (como se suele sugerir en estos escenarios). Eventos adversos nos deben guiar a ser reflexivos (como en el caso del incendio de la Torre Grenfell en el 2017 en el Reino Unido) y no reactivos. No podemos esperar a una nueva tragedia para actuar (y actuar mal). Podemos regular de manera preventiva y con un enfoque basado en el riesgo. Para ello, dejo algunas consideraciones: demos prioridad a los riesgos más significativos y luego a los de menor envergadura; las actividades de alto riesgo pueden enfrentarse a regulaciones más estrictas que las de bajo riesgo; y se deben considerar los costos de la aplicación de la norma frente a los beneficios potenciales en la reducción de riesgos.

> "Los desastres regulatorios no son accidentes: son fallas de un sistema que reacciona cuando ya es demasiado tarde".

El diseño es sólo una parte de la regulación, el otro componente esencial es el control de la regulación. Las medidas de cumplimiento deben crearse en función de los riesgos identificados para ser capaces de disminuir la probabilidad de la ocurrencia de una tragedia. Los mayores riesgos deben ser los más controlados y sus medidas las más fuertes. Pero aquí solemos fallar reiteradamente. ¿Cuántas tragedias más necesitamos antes de aprender? Los desastres regulatorios no son accidentes: son fallas de un sistema que reacciona cuando ya es demasiado tarde.

Opine:
@CanMerqo
@CanMerqo
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz. **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosario Ubillús. **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mila Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Axel Vizcarra.

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370. T. Publicidad: 708 9999. **Publicidad:** Claudia Arroyo Acuña, mail: claudia.arroyo@comercio.com.pe

Suscripciones: Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m. Sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe. **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Amauta.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02887



NEGOCIOS

ENTREVISTA

Yoselyn Malamud

Gerente general del Grupo Virú

La proyección de la ejecutiva es que la corporación, con operaciones en Perú, Europa y Estados Unidos, alcance una facturación global de US$ 700 millones este año.

"Tenemos mucha expectativa de crecer en el mercado chino"



Mirada Yoselyn Malamud también revela que evalúan el potencial que puede tener el mercado de la India.



ANI LU TORRES
anitorres@diariogestion.com.pe

¿Qué se viene para el grupo Virú en el corto plazo?
No hay un año que no sea perfecto. Si no es el clima, es el tipo de cambio, y frente a eso, defines una estrategia diversificada: en países, en productos, en líneas de cultivo. Esa parte es importante. Entonces, ¿Qué se viene?: seguimos apostando por el Perú, seguimos creciendo en inversiones en congelados, en la siembra de diferentes cultivos y creciendo en Europa. Nuestro foco de crecimiento es el país, pero el crecimiento fuera también es parte de la idiosincrasia.

¿Siguen creciendo a tasas del 10% o 12% anual?
Luego de nuestra compra en Estados Unidos tuvimos un incremento grande. Este año (2025) estimamos una facturación como grupo de US$ 700 millones. Claro, un crecimiento orgánico si está entre 10% y 15% anual, y obviamente siempre hay crecimientos inorgánicos que te ayudan a lograr algo más.

Hace 10 años su meta era que la línea de frescos represente una participación del 30% dentro del grupo, ¿se logró?
Eso se cumplió.

¿Y las otras líneas?
En comida preparada estamos creciendo. En frescos 30%, en conservas casi 35% y en congelado un poquito más.

¿La mirada está en Asia?
Siempre buscamos diferentes mercados. El nuevo puerto de Chancay ayudará mucho a enviar productos frescos a China y al Asia. Pero siempre buscamos la diversificación, no es que mañana todo esté en Asia.

¿Ya tienen presencia en China?
La empresa que adquirimos en Estados Unidos tiene una oficina en China, entonces, ya tenemos presencia y, por lo mismo, tenemos expectativas de crecer en ese mercado. En Emiratos Árabes, por ahora, no tenemos presencia.

¿Crecer en comidas preparadas?
Más en frescos y congelados.

¿Y tienen en el radar a la India?
Es algo que tenemos que investigar un poco más. La verdad que por logística, la India es lejos y su tipo de comida es bien distinta a lo que hacemos, tiene una forma diferente, es algo que todavía tenemos que estudiar, pero es un mercado potencial.

Por otro lado, Europa se volvió exquisito en términos de certificaciones, como con la quinua.
La Unión Europea es más exquisito con el uso de pesticidas, pero nosotros tenemos las certificaciones sociales, ambientales y de sostenibilidad.

¿Cree que los aranceles que está anunciando imponer Estados Unidos reconfigure sus exportaciones?
El tema de aranceles no le conviene a nadie. Quizá en el corto plazo trae ventajas: por ejemplo, si a la palta mexicana le ponen un arancel en lo no si a Perú le conviene. Bajo ese supuesto, tienes una balanza a tu favor, sin embargo, uno debe competir por ser eficiente. Y si nos ponen aranceles a toda Sudamérica, todos jugaremos el mismo partido. En el largo plazo, no le conviene a nadie. Lo que le conviene al mundo, en general, es el libre mercado donde compitas por productividad y eficiencia.

¿Van a entrar a Chavimochic III o Majes II cuando los proyectos de irrigación se concreten?
Ojalá que estos proyectos se concreten, son importantes para el Perú; y es importante que el Gobierno los promueva porque no solo te permiten crecer sino dar trabajo y desarrollo. Antes, cuando llegamos a Virú, no había nada, era desierto, ahora hay desarrollo. Si salen [los proyectos], lo consideraremos.

¿Cuántas hectáreas más podrían sumar?
Hoy tenemos algo más de 13,000 hectáreas entre las que manejamos directamente y algunas alquiladas también. No tenemos proyecciones todavía sobre Chavimochic o Majes. La parte agrícola nosotros solo la tenemos en Perú. Afuera sí tenemos la parte industrial y comercial.

¿Y están evaluando tener agricultura fuera del país?
Siempre evaluamos las oportunidades.

Y en el caso de arándanos y açaí, ¿ya pasaron por el proceso de transformación y valor agregado?
El arándano es normalmente fresco y congelado. En açaí sí lo desarrollamos, en pestos, helados, siempre estamos innovando.

¿Van a explorar en frambuesas y cerezas?
No, por el momento no lo hemos visto.

APORTES EN EL PROCESO

Integración y modelo de crecimiento

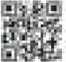
La última adquisición de Grupo Virú fue en Estados Unidos en el 2023. Al respecto, la ejecutiva indicó que están en proceso de integración. "Hoy tenemos operación, además de Perú, en España, Francia, Italia y Estados Unidos. Cada uno tiene su manejo independiente. Integramos algunas funciones de acuerdo a la empresa y a la estrategia", refiere.
Consultada sobre los factores clave para haber alcanzado un buen nivel de crecimiento, Yoselyn Malamud destacó el equipo humano, la diversificación e integración hacia los mercados y clientes. "Además, tenemos un modelo de negocio especial y único: somos una empresa grande, pero ágil en la toma de decisiones, además del factor sostenibilidad", comentó.

"

Siempre buscamos diferentes mercados. El nuevo puerto de Chancay ayudará mucho a enviar productos frescos a China y al Asia. Pero siempre buscamos la diversificación".

Encuentra este contenido en:





REPORTA MEDIO ESPAÑOL

Telefónica contrata asesor para vender su filial en Perú

Matriz en España habría encargado a la firma de asesoría Rothschild encontrar un comprador para la filial peruana y negociar una solución con los acreedores, según fuentes de El Confidencial. En Perú, subsidiaria reconoce que se analizan todas las oportunidades.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

La matriz de Telefónica en España sigue avanzando en su proceso de desinversión en Latinoamérica. Tras vender su filial en Argentina, la operación de Perú podría ser la siguiente. Según el medio español El Confidencial, la operadora contrató a Rothschild, firma de asesoría financiera, para ejecutar dos acciones relevantes.

De acuerdo con fuentes consultadas, Rothschild negocia un acuerdo con los acreedores de Telefónica del Perú, a quienes esta empresa adeuda 1,240 millones de euros (US$ 1,340 millones aproximadamente). Este monto corresponde al pasivo registrado en el Procedimiento Concursal Ordinario (PCO) ante la Comisión de Procedimientos Concursales del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), presentado el 24 de febrero.

Asimismo, el diario indicó que, de acuerdo con otras fuentes, el mandato de Rothschild incluye negociar una solución pactada con los acreedores y, en paralelo, encontrar un comprador para la filial peruana. "Ese comprador podría ser los mismos fondos de pensiones y de inversión, en su mayoría estadounidenses, si el acuerdo final implica un canje de deuda por capital", apuntó El Confidencial.



Compradores. Fondos de pensiones y de inversión de EE.UU. podrían adquirir la operación, informan en España.

OTROSÍ DIGO

Filial con deudas y menor facturación

Obligaciones. Telefónica del Perú enfrenta importantes obligaciones financieras, entre ellas, una deuda de S/ 2,337 millones con el fisco peruano, además de emisiones internacionales de bonos por S/ 1,724 millones y bonos corporativos locales por S/ 576 millones, ambos aún por pagar. A esa situación se suma una caída sostenida en ingresos: entre 2015 y 2024, su facturación pasó de S/ 9,572 millones a S/ 6,020 millones.

El medio también informó que los acreedores han contratado a Houlihan Lokey, el mayor banco del mundo especializado en reestructuraciones, para defender sus intereses. Además, según otras fuentes, los bonistas han sumado a Moelis, otro banco de inversión estadounidense.

Analizan todas las oportunidades

En diálogo con Canal N, la presidenta ejecutiva de Telefónica del Perú, Elena Maestre, no descartó la información publicada por el medio español.

"Lo que nosotros estamos haciendo en Perú es continuar y mejorar el servicio. Es verdad que Telefónica analiza todas las oportunidades, ya que, como accionista, su deber fiduciario es buscar el mejor retorno de sus inversiones. La verdad es que no tenemos mucha información, más allá de que pueden estar mirándonos a nosotros, como pueden estar evaluando cualquier otra opción", declaró.

"Nosotros estamos concentrados en nuestros usuarios, clientes, servicio y en la reestructuración de la deuda financiera, que nos ahogaba y no nos permitía invertir. De hecho, desde España nos han otorgado un préstamo para seguir invirtiendo y mejorando el servicio", agregó Maestre.

Al ser consultada sobre si la información divulgada por El Confidencial (sobre la contratación de la referida firma de asesoría) es manejada por la matriz en España, respondió: "Sí, así es".

En ese contexto, reiteró que "continúan trabajando". "Empezamos nuestro proyecto de ir hacia la fibra (óptica) hace dos años y vamos migrando a nuestros clientes a la fibra, lo que permite tecnología de punta en lo que es el Internet en casa. Ahora hemos empezado con la renovación de la red móvil, y con eso la conectividad va a mejorar", manifestó.

Proceso en el Indecopi

Sobre el proceso concursal presentado por la empresa de telecomunicaciones el 24 de febrero ante el Indecopi, la directiva explicó: "Tenemos un problema financiero que lo queríamos englobar y buscar la mejor manera de hacer frente a las deudas financieras mientras seguimos con la operación. El proceso concursal no supone una quiebra ni una liquidación, lo que supone es buscar la fórmula de reestructurar la deuda que teníamos".

Las declaraciones se realizaron en un evento de renovación de su red móvil en Lima Norte, que incluye la instalación de antenas en más de 5,000 estaciones base a nivel nacional. Gestión se comunicó con Telefónica del Perú para obtener más información sobre estos asuntos, pero indicó que no emitirá más comentarios.

Más info en gestion.pe

ANTE FALTA DE OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO


Interés. Demandan políticas de retención específicas.

Seis de cada 10 ejecutivas peruanas renuncian a su empleo

La equidad de género en el entorno laboral peruano sigue siendo un desafío. El reciente estudio de Buk, "Radiografía de las Mujeres en el Trabajo 2025", basado en datos de trabajadoras en la región y una muestra de 5,730 encuestados, indica que el 65% de las mujeres en cargos de liderazgo en el Perú han renunciado a su empleo debido a la falta de oportunidades de crecimiento.

Asimismo, su renuncia en una proporción mayor a la de sus pares hombres (57%). Esto sugiere que el entorno laboral no está ofreciendo las condiciones adecuadas para su desarrollo o que encuentran mejores oportunidades en otros espacios.

Las razones detrás de esto, incluyen la falta de oportunidades de ascenso, la ausencia de políticas de retención específicas y la persistencia de sesgos de género en la gestión del talento.

En comparación con sus colegas masculinos, las mujeres en posiciones de liderazgo deben demostrar constantemente su capacidad para asumir mayores responsabilidades, lo que genera una mayor carga laboral sin necesariamente traducirse en mejores condiciones salariales o en mayor estabilidad en la organización.

EN CORTO

Maternidad. El 40% de las madres trabajadoras en Perú está insatisfecha con su salario, convirtiéndose en el grupo más disconforme con su remuneración. Además, la conciliación entre el trabajo y la maternidad sigue siendo un obstáculo importante: las madres reportan mayores niveles de estrés laboral y tienen menor éxito al solicitar ascensos.

Brecha salarial

Uno de los hallazgos más críticos es la brecha salarial entre hombres y mujeres en posiciones de liderazgo en el Perú, que se sitúa en el 26%, la más alta de la región. A pesar de desempeñar funciones similares, las mujeres reciben remuneraciones significativamente menores. En comparación, la brecha salarial en Chile alcanza el 23%, mientras que en México es del 22%.

El estudio también señala que, aunque las mujeres solicitan aumentos salariales en proporciones similares a los hombres (39% frente a 41%), su éxito al obtenerlos es considerablemente menor.

EN EL 2024 EN PERÚ, REVELA INFORME DE DATUM Y MU

Uso de herramientas de IA en marketing pasa de 55% a 76%

Este avance de 21 puntos porcentuales se ha dado de un año a otro. Asimismo, el 56% de las empresas reconoce mejoras en la experiencia del cliente, mientras que el 18% no ha notado mejoras en este aspecto.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La inteligencia artificial (IA) está transformando rápidamente el panorama del marketing, abriendo un abanico de oportunidades para empresas y profesionales del sector. Datum Internacional y Mu, agencia de marketing, desarrollaron el segundo informe anual sobre la "IA en el Marketing en el Perú 2024", que evalúa el nivel de adopción y uso de la IA en estrategias y tácticas de marketing en el país.

Los resultados revelan un crecimiento significativo en la implementación de esta tecnología. Y es que el uso de la inteligencia artificial (IA) en actividades de marketing en las empresas pasó del 55% en el 2023 al 76% en el 2024, lo que evidencia su consolidación como una herramienta clave en el sector.

En cuanto a la frecuencia de uso, más de 7 de cada 10 utilizan herramientas al menos 2 días a la semana, con un uso intensivo (4 o más días) compartido por el 36%.

Usos de la IA en marketing

Urpi Torrado, CEO de Datum International, destacó que el principal uso de la IA en el marketing se centra en la generación de ideas (70%) y contenido (66%).

"En entrevistas a profundidad con empresas, observamos un cambio significativo: antes, podían generar una sola pieza o texto para redes sociales, pero con IA, ahora pueden producir hasta siete en un día. Esto ha multiplicado su capacidad de publicación, aumentando la frecuencia y presencia, por ejemplo, en redes sociales", explicó a **Gestión**.

Por otro lado, actividades más técnicas o especializadas, como el diseño audiovisual (23%) y la optimización de SEO (21%), muestran menor adopción.

La eficiencia operativa y la rapidez como un valor clave de la IA



74% (81% en 2023) Ahorro de tiempo en la creación de contenido



63% (73% en 2023) Aumento de productividad creativa



47% (40% en 2023) Evitar repetición de tareas operativas



40% (42% en 2023) Búsqueda y generación de información especializada



38% Innovación en las campañas de marketing



38% Mejora en la personalización del contenido generado



37% (29% en 2023) Reducción de errores en la generación de contenido



36% Optimización de costos en producción de contenidos



33% (45% en 2023) Enfoque en tareas estratégicas y creativas

FUENTE: Datum Internacional y MU

EN CORTO

Cambios. El estudio resalta la valoración de las habilidades blandas en el área de marketing para sacar provecho de la IA. Entre ellas, destacan la adaptabilidad (67%), creatividad (62%) y pensamiento creativo (60%). La demanda de profesionales ha evolucionado, priorizando cada vez más estas competencias sobre conocimientos técnicos específicos.

Impacto en el negocio

La adopción aún es temprana. En el 2024, solo el 26% de las empresas contaba con una estrategia de implementación de IA generativa en marketing, evidenciando una fuerte caída respecto al 46% reportado en el 2023. Paralelamente, el porcentaje de empresas que aún no tiene una estrategia aumentó a 60%.

Además, el 14% que no responde indica que en varias empresas la discusión sobre IA aún no está completamente definida.

Por otro lado, el 56% de las empresas reconoce mejoras en la experiencia del cliente, mientras que el 18% no ha notado mejoras en este aspecto, lo que podría estar vinculado a que el 10% de los equipos tampoco percibe impacto en productividad, un aumento frente al 7% del año anterior.

A pesar de esta percepción mixta, el 48% de las empresas considera que la IA ha mejorado la productividad en su área, aunque con una ligera caída respecto al 52% reportado el año anterior.

Más info en: 

Uso y frecuencia de uso de IA en procesos

76% SÍ USAN — 55% utilizaban IA generativas en sus actividades diarias en el 2023

24% NO USAN — 45% que no utilizaban IA generativas en el 2023



FRECUENCIA DE USO DE IA GENERATIVA EN LAS ACTIVIDADES

De 4 a más días a la semana	36%
De 2 a 3 días a la semana	36%
Un solo día a la semana	28%

FUENTE: Datum Internacional y MU

Herramientas más usadas



88% ChatGPT



44% Google Gemini



20% Dall-E



15% Midjourney



13% Perplexity



9% Copy.ai



8% Leonardo



6% Copilot

FUENTE: Datum Internacional y MU

Principal uso de la IA

Generación de ideas y contenido	70% Generar ideas (75% en 2023) 66% Crear contenido 46% Generación de copy para anuncios 43% Desarrollar un guión/pauta (49% en 2023)
Procesamiento y resumen de información	65% Resumir textos (53% en 2023) 34% Análisis de datos (29% en 2023)
Personalización y automatización	23% Personalización de contenido (automatización de campañas)
Diseño y optimización técnica	23% Diseño audiovisual (24% en 2023) 21% Optimización de SEO

FUENTE: Datum Internacional y MU

ESTRATEGIA CON ARÁNDANOS

Cerro Prieto tras nuevos mercados ante aranceles de Trump

Compañía observa inicialmente que producción peruana sería complementaria a la de EE.UU., pero admite que escenario es incierto. Para mitigar impacto, apuesta por cambio de variedades de arándanos a fin de acceder a nuevas plazas.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Ante el anuncio de Donald Trump de imponer aranceles a las importaciones agrícolas en Estados Unidos, Agrícola Cerro Prieto afirmó que el conocimiento sobre el suministro de productos como el arándano en ese país será clave para mitigar el impacto.

"Perú no compite directamente con la producción local de arándanos en EE.UU. Cuando nosotros cosechamos, ellos no lo hacen, y cuando su temporada termina, la nuestra comienza", comentó Percy Muente Kunigami, gerente general de la empresa.

Diversificar mercados

Sin embargo, reconoció que las consecuencias siguen siendo inciertas. "Existen múltiples escenarios. En un extremo, la demanda por arándanos podría mantenerse alta, los aranceles se trasladarían al precio final y los consumidores estadounidenses estarían dispuestos a pagar. En el otro, los consumidores podrían no absorber el costo adicional, lo que afectaría directamente a los exportadores", advirtió.



Renovación. Empresa adopta nuevas variedades como Sekoya, Imperial y Mágica para acceder a nuevos destinos en Asia.

EL DATO

Productos. Cerro Prieto también participa en el negocio de paltas y espera un aumento de 25% en la exportación este 2025, apuntando principalmente a Europa. En espárragos proyecta que sus volúmenes de producción se mantengan en niveles similares del 2024.

Frente a esa incertidumbre, consideró fundamental prepararse y ajustar la estrategia comercial. "La forma de prepararnos se basa en ofrecer productos de extrema calidad y operar con máxima eficiencia. Con esta calidad, buscamos diversificar nuestros mercados de destino, incrementando nuestra presencia en Asia y Europa", remarcó.

En ese sentido, la firma continúa avanzando con su cambio varietal de arándanos para fortalecer su competitividad en el mercado externo. "La idea es que las empresas tengan la mayor cantidad de alternativas posibles para enfrentar escenarios como el que plantea Trump. Contar con una mejor calidad y una estructura de costos eficiente nos permitirá acceder a mercados que nos ayuden a seguir creciendo", puntualizó.

Cambio varietal

En la actualidad, el proceso de cambio varietal de arándanos está entre el 50% y 60%, y sería completado entre este 2025 y 2026. En total, la firma tiene 1,350 hectáreas (ha) en Chepén y 150 ha en Santa Rosa (al norte de Lima), sumando alrededor de 1,500 ha.

De esa extensión, alrededor de 690 ha serán renovadas en los próximos dos años, con un desembolso cercano a US$ 60 millones.

Más info en gestion.pe

VARIEDADES ESPECIALES

La Caravedo extenderá portafolio de pisco Portón

Tras un positivo 2024, Destilería La Caravedo ampliará su portafolio con 'specialities' (variedades especiales) de Portón, una de sus marcas de exportación de pisco. Así, la empresa busca dar mayores opciones a sus clientes internacionales, concentrados, principalmente, entre Estados Unidos y Japón.

En detalle, la propuesta apunta a entregar la marca Portón, pero con diferentes connotaciones aromáticas para quienes buscan "nuevas experiencias".

"El año pasado logramos superar nuestras metas (crecimiento de 25% en relación al 2023), y a pesar de atravesar una coyuntura complicada como país, pudimos aumentar la base de nuestros consumidores. Para este 2025, el objetivo es tener un desempeño similar", indicó Eduardo Chávez, director de Finanzas e Inversiones de la compañía.

La Caravedo tiene las marcas de pisco Portón, Pago de los Frailes, La Caravedo y Toro Santo.

LA CIFRA

40%

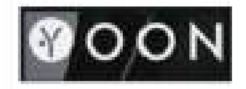
De los pedidos de La Caravedo se dirigen a los mercados internacionales, sobre todo, Estados Unidos, Japón y Europa.

REGISTRO DE MARCAS

De Falabella a L'Oréal: logos y denominaciones de firmas que buscan registros en Perú

Cada día, diversos emprendedores y compañías globales como sin presencia en el Perú apuntan a registrar sus marcas ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) para proteger estos signos distintivos ante la competencia. En esa línea, esta entidad publicó recientemente una serie de solicitudes formuladas por empresas en el segmento de productos. Entre los pedidos, destacan los provenientes de Falabella, Molitalia y L'Oréal.

YOON



Falabella S.A. de Chile solicitó registrar las denominaciones y logos de Yoon y Ula Everyday Solutions, para las clases 8 (afeitadoras, planchas eléctricas para el cabello, onduladoras, aparatos de manicura), 11 (secadores de pelo) y 21 (utensilios y recipientes para uso doméstico, peines y esponjas, y cepillos).

AMBROSOLI CHOCOYOY

Molitalia requirió el registro de Ambrosoli Chocoyoy para la clase 30, que comprende a productos de cacao, café y chocolate, bebidas a base de café, cacao y chocolate, harinas y preparaciones hechas de cereales, pastelería, confitería y golosinas, polvos para hornear, edulcorantes naturales, fideos y azúcar.





VANILLE NUDE

La empresa francesa de cosméticos y belleza L'Oréal busca registrar las marcas Vanille Nude y Elvive Growth Booster en la categoría 3, que abarca perfumes, desodorantes corporales, cremas y lociones corporales perfumadas, champús, acondicionadores, y cremas para el cuidado del cabello.

RADAR EMPRESARIAL

PROCESAMIENTO

Nativo Resources con la mira en oro y plata de relaves


Precios. Alientan proyectos de recuperación de minerales.

■ A través de su empresa conjunta Boku Resources, la británica Nativo Resources firmó un acuerdo de opción con Toma La Mano SAC para evaluar la recuperación y venta de oro y plata del vertedero de relaves denominado "Toma la Mano", en Ancash. El acuerdo sería el primero de una serie de siete proyectos similares de limpieza de materiales estériles identificados por Boku y Nativo. En detalle, explicó que la iniciativa tiene como objetivo principal hacer frente a los pasivos ambientales asociados con los relaves mineros históricos, mientras que ofrece una estrategia de bajo costo y bajo riesgo para la extracción de recursos.

"La estrategia de Boku consiste en procesar las escombreras (botaderos) con tecnología moderna, a través de una planta de tratamiento centralizada", dijo Stephen Birrell, CEO de Nativo.

IMPULSO EN PERÚ

Cencosud eleva ingresos y ebitda

■ Cencosud reportó un aumento interanual de 15.9% en sus ingresos del 2024 a US$ 17,477 millones. En tanto, su ebitda ajustado alcanzó los US$ 1,622 millones, 10.8% más que el año previo, reflejando un alza de doble dígito en el ebitda ajustado de Chile, EE.UU. y Perú.

Sin embargo, la utilidad de la compañía llegó a 233,683 millones de pesos chilenos (US$ 248 millones), 20% menos que el año anterior, principalmente, por la devaluación del peso chileno respecto al dólar. En Perú, destacó haber logrado la mayor rentabilidad anual histórica, con un margen ebitda de 11.5%.

VIAJES POR APLICATIVO



Aumentarán pedidos de este servicio frente a febrero en Perú.


Alza responderá a mayor demanda entre las 6:30 am y las 8 am por el regreso a las clases escolares, estimó Yango Ride.

ACUERDOS POR S/ 230 MILLONES

Pluz Energía con más financiamiento


Recursos. Irán a fines corporativos generales.

■ Pluz Energía (antes Enel Distribución Perú), dedicada a la distribución de energía eléctrica en el norte de Lima Metropolitana, Callao y "Norte chico", suscribió dos financiamientos bancarios mediante la firma de pagarés, según informó a la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

En detalle, la compañía acordó un financiamiento bancario por un monto de S/ 30 millones, con plazo de un año; y otro financiamiento de S/ 200 millones por el mismo plazo. Dichos fondos serán usados para fines corporativos generales de la empresa.

Sin embargo, estos no fueron los únicos financiamientos suscritos por la compañía este 2025. En febrero, la empresa acordó otros por S/ 224 millones con un plazo de un año; y por S/ 296 millones, con un plazo de nueve meses. En ambos casos, los fondos también serán destinados a fines corporativos.

ANTE AUMENTO DE OFERTA, SEGÚN URBANIA

Crece búsqueda de viviendas en Lima Norte

Apuesta de inmobiliarias e interés de clientes apuntan a San Martín de Porres y Los Olivos. Por lo pronto, precios del m2 en esos distritos están entre los más bajos de la capital. Cuatro empresas vienen construyendo edificios en esas zonas.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

En este primer semestre, Urbania espera un incremento importante en la compra de viviendas nuevas en Lima ante la manifiesta demanda activa. Solo en enero, la búsqueda de unidades se incrementó en casi 15% frente a diciembre pasado, según el mencionado portal.

"Tiene que ver también porque en diciembre las visitas caen un poco por la temporada de Navidad, sin embargo, estamos viendo que se ha empezado a mover importante la búsqueda de proyectos inmobiliarios nuevos, sobre todo en algunas zonas que el año pasado ya daban luces de que iba a empezar a crecer la demanda como lo es Chorrillos, Lince, Magdalena y Jesús María", comentó Luciano Barredo, gerente de marketing de Urbania y Adondevivir.

Dentro de las búsquedas, destacó un incremento de casi 25% en San Martín de Porres desde diciembre pasado hasta la primera quincena de enero último (frente al mismo periodo del año previo), apareciendo como un distrito con potencial. La tendencia respondería a que las inmobiliarias estarían desarrollando proyectos, ampliando la oferta en este lugar.

"Cuando la gente ve que comienza a diversificarse la zona, la demanda también comienza a incrementarse. San Martín de Porres era uno de los distritos que no aparecía en nuestro listado de principales búsquedas. Ahora hay cuatro empresas que están haciendo proyectos inmobiliarios (Grupo Lar, Besco, Abril y Albamar), que hace que las familias busquen estos proyectos", detalló.

De igual manera, Los Olivos (Lima Norte) ingresó al listado de los distritos más buscados para la compra de vivienda en febrero.


Concepto. Empresas desarrollan multifamiliares grandes.

EL DATO

Valor. El precio promedio de venta del metro cuadrado (m2) en Lima se ubicó en S/ 6,761 en enero de este año, 1.6% más que el mismo mes del 2024. Así, comprar un departamento en la capital con dos habitaciones y de 60 m2 tiene un precio promedio de S/ 419,000.

Precios

En San Martín de Porres y Los Olivos, el ticket de compra se encuentra entre los más bajos de la capital. El primer distrito reportó el menor precio por metro cuadrado con S/ 3,080 al cierre de enero y una reducción de 2.5% respecto a los últimos 12 meses.

Los Olivos, por su parte, tuvo un ticket promedio de S/ 3,673 por m² en enero, con una caída de 2.7%.

Más info en gestion.pe

Venta: Precio según distrito de la ciudad
(Enero -2025)

Distrito	Soles/ m²	Variación Ene. 25/ dic. 24	Variación % último 12 meses
Barranco	9,444	0.3%	0.4%
San Isidro	9,232	0.3%	0.8%
Miraflores	8,713	0.0%	1.3%
San Borja	7,376	0.3%	0.7%
Lince	7,322	-0.7%	4.3%
Jesús María	7,083	0.9%	3.0%
Magdalena Del Mar	6,861	1.6%	4.5%
Santiago De Surco	6,769	0.0%	0.1%
Lima Index	6,761	0.2%	1.6%
Surquillo	6,617	0.2%	0.2%
La Victoria	6,492	3.2%	7.7%
Pueblo Libre	6,246	0.6%	3.0%
San Miguel	5,980	-0.1%	2.6%
Chorrillos	5,773	0.2%	4.1%
Cercado De Lima	5,766	0.1%	2.2%
La Molina	5,613	0.4%	0.8%
Breña	5,071	0.0%	2.3%
Ate	4,596	-0.4%	1.6%
La Perla	4,066	1.3%	-0.8%
Bellavista	4,052	-1.3%	-3.5%
San Juan De Miraflores	3,680	-1.7%	4.9%
Los Olivos	3,673	1.1%	-2.7%
Callao	3,454	-1.5%	-2.0%
San Martín De Porres	3,080	0.4%	-2.5%

FUENTE: Urbania

CLUB DE SUSCRIPTORES



+350 beneficios para ahorrar y repetir las veces que quieras, cuando quieras y con quien quieras

Más información de las promociones en **clubelcomercio.pe**

Suscríbete al nuevo plan digital con acceso a Club El Comercio desde S/25 mensuales





Primax Hasta S/1.20 dto.

¡Tanquea y ahorra sin límites con Primax! Con tu suscripción de tu diario Gestión, obtienes beneficios exclusivos cada vez que cargues gasolina o diésel en más de 200 estaciones Coesti a nivel nacional.

- Registra tu vehículo en convenios.primax.com.pe y presenta tu código QR en las estaciones COESTI.
- Más detalles en clubelcomercio.pe



La Vaca Loca 20% dto.

¡Encuentra las mejores carnes argentinas y americanas en La Vaca Loca! Con tu suscripción accede a un descuento en toda la carta. ¡Este fin de semana, disfruta de una cena ideal para los amantes de las parrillas!

- Presenta tu DNI en el restaurante.
- Av. Santa Cruz 900 - Miraflores.
- Más detalles en clubelcomercio.pe

Montalvo For Men 20% dto.

¿Necesitas un cambio de look? Aprovecha la promo especial de Club El Comercio en todos los servicios de Montalvo for Men. ¡Agenda tu cita de lunes a jueves y luce impecable!

- Presenta tu DNI en el local.
- Válido en Lima y Provincias.
- Más detalles en clubelcomercio.pe



Hertz USA y Perú 20% dto.

¡Viaja sin límites con Hertz! Aprovecha tus beneficios y alquila el auto que necesites para tu aventura en Estados Unidos y el Perú.

- Alquiler en Perú: Indica tu DNI vía telefónica al (01) 625-1595
- Alquiler en USA: Indica tu DNI vía telefónica al (+51) 983276759
- Más detalles en clubelcomercio.pe



Alfresco 25% dto.

Disfruta de nuestra gastronomía marina con el toque especial del chef Alfredo Aramburú en Alfresco. Con este beneficio, disfruta en toda la carta. ¡Una experiencia que no te puedes perder!

- Presenta tu DNI en el restaurante.
- Av. 28 de Julio 331, Miraflores.
- Más detalles en clubelcomercio.pe



Síguenos en nuestras redes sociales:    Encuéntranos como: @clubelcomercio



SE ESTIMA QUE SU PRODUCCIÓN LOCAL SERÁ MÁS BARATA QUE EN OTROS PAÍSES

Hay diez proyectos en curso para desarrollar hidrógeno verde en el país

En su mayoría las iniciativas buscan producir amoniaco, que es usado como fertilizante, y metano, que tiene diversos usos, desde combustible hasta para la industria alimentaria.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

En la búsqueda de nuevas fuentes de energía que reemplacen a los combustibles fósiles, el hidrógeno verde es hoy el que lidera los avances a nivel mundial, y si bien su alto costo de producción aún es un reto a resolver, quien a partir de este año espera alcanzar los costos más bajos y competitivos a nivel global es Chile.

Aun cuando en el mundo desde hace mucho se produce hidrógeno en general, el 99% del que es usado como combustible se obtiene a partir de fuentes no renovables (hidrocarburos), y solo el 0.1% se obtiene a través de la electrólisis del agua, que es un método empleado para producir hidrógeno verde.

Sin embargo, **Gestión** obtuvo información que revela que el Perú también está dando pasos importantes en el desarrollo de proyectos de hidrógeno verde y que tendrían las mismas condiciones de bajo costo que ofrece el vecino país del sur.

El viceministro de Industria, César Quispe, en diálogo con **Gestión**, señaló que la estimación es que el valor (de la producción) del hidrógeno verde en el Perú va a ser mucho más barato que en otros países.

Otros proyectos en curso

Más aún, reveló que existen diez proyectos en curso para el desarrollo de plantas de este tipo en ocho regiones del país, incluyendo la ya anunciada iniciativa de la empresa Horizonte de Verano, a desarrollarse en Arequipa. Además, hay otros tres de hidrógeno azul y gris (que usa combustibles fósiles).

Como hemos informado, esa iniciativa, con una inversión de US$ 11,200 millones, espera producir amoniaco, que es un insumo para la producción de fertilizantes.

También en Arequipa, la compañía Pheland Energy –mencionó el funcionario– cuenta con prefactibilidad para un proyecto de hidrógeno verde basado igualmente en la electrólisis, para producir también amoniaco, utilizando energía solar.

Otro proyecto con viabilidad en curso, también en Arequipa, es el de la empresa Summer Horizon, también para producir amoniaco, bajo el método de electrólisis, y que empleará una planta solar, que se ubicará en la zona de Caylloma.

Más productos

Esa misma compañía lleva a cabo un proyecto que cuenta con viabilidad en la zona de Casma, en la región Áncash, para obtener amoniaco, con una planta que será alimentada con energía solar.

Más al sur, en Moquegua, la empresa MMEX Resources Corporation lleva a cabo un proyecto con viabilidad para producir amoniaco y metano, que es un gas usado para la generación eléctrica y elaboración de productos químicos y como combustible.

Al mismo tiempo, en Cusco la empresa Enaex lleva a cabo una iniciativa similar para producir amoniaco y nitrato de amonio (insumo para explosivos) en la planta industrial Chachimayo, con energía provista por una central hidroeléctrica.

En tanto –según Produce– en Ica la empresa Perú LNG Company tiene previabilidad para un proyecto de planta de hidrógeno verde en Pisco, para producir metano sintético usando GNL (gas natural licuefactado) y centrales de energía solar y eólica.

A su vez, la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) está en proceso de aplicación de una planta de hidrógeno verde en Lima y cuenta con proyecto de prefactibilidad para otra planta en Piura, usando energía solar.

De manera similar, en Huánuco, la Universidad Nacional Agraria de la Selva (UNAS) desarrolla un proyecto, con prefactibilidad, también basado en la electrólisis.

Más info en gestion.pe

DE US$ 11,200 MILLONES

El megaproyecto en Arequipa

El viceministro de Industria confirmó que el proyecto más avanzado hasta ahora es el de Horizonte de Verano, empresa constituida por capitales de Estados Unidos y de España, y afirmó que, por la magnitud de su inversión (US$ 11,200 millones) debe ser uno de los más grandes en Latinoamérica y el mundo. Reveló además que tras la reciente aprobación de su Estudio de Impacto Ambiental Detallado (EIA-d), el siguiente paso es que elabore y presente su estudio de ingeniería de detalle para la parte de la iniciativa referida a la concesión de la energía. Mencionó que el proyecto se desarrollará en 12,000 hectáreas en las Pampas de Majes, en parte de la cual se instalarán los paneles solares que proveerán de energía a la planta desalinizadora que tomará agua de mar en la zona de Quilca (para el proceso de electrólisis), que permitirá luego producir amoniaco.



Por fases. Salvo el proyecto de Horizonte de Verano, los demás proyectos están en fases preliminares.

Iniciativas en curso del hidrógeno



TRAS PRONUNCIAMIENTO DE CORTE SUPREMA

Sunat evalúa si consultorías online pagarán Impuesto a la Renta

Que la entidad tributaria señale que evaluará lo indicado por la Corte Suprema es clave, pues distintos abogados alertaban los riesgos de que existan dos lineamientos distintos.



Sobre ese servicio. Hay diferencias entre Sunat y la Corte Suprema.

GUADALUPE GAMBOA

Luego de la casación emitida por la Corte Suprema, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) afirmó que evaluará si las consultorías online deben pagar Impuesto a la Renta (IR) o no.

Cabe recordar, que un informe de la Sunat señalaba que los servicios de consultoría prestados en línea –como el soporte técnico y la asesoría brindada a través de videoconferencia o correo electrónico– califican como servicios digitales y deben estar sujetos a retención del Impuesto a la Renta. Sin embargo, la Corte Suprema ha determinado que no todos califican como servicios digitales gravables.

Al respecto, Víctor Mejía, jefe de la Sunat, indicó a **Gestión** que han tomado nota de este tipo de pronunciamientos y que el tema está en evaluación.

"Está en evaluación y próximamente tendremos noticias al respecto. Pero, sí mencionar que hemos tomado nota de ese tipo de esta información. Como mencionó, es un tema que está en evaluación", comentó.

Cabe mencionar que, el informe de la Sunat enfatizaba que, incluso cuando un servicio digital no es esencialmente automático, puede ser considerado como tal si se presta por medios electrónicos y se consume en el país.

Asimismo, la entidad resaltaba que, cualquier servicio profesional brindado a través de plataformas digitales debería considerarse digital, sin que sea necesario que cumpla con la condición de ser esencialmente automático o depender totalmente de la tecnología.

En tanto, la Corte Suprema había rechazado esta interpretación, confirmando un fallo del Tribunal Fiscal que establece que ciertos servicios de consultoría no califican como servicios digitales gravables. La sentencia precisaba que, para que un servicio sea considerado digital y sujeto a tributación, debía cumplir con tres requisitos: ser esencialmente automático; depender completamente de la tecnología de la información; y no ser viable sin el uso de tecnología.

Que la Sunat señale que evaluará lo anunciado por la Corte Suprema es clave, pues distintos abogados alertaban los riesgos de que existan dos lineamientos distintos.

Carlos Moreano, director de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, por ejemplo, había referido que la emisión de una jurisprudencia de observancia obligatoria por parte del Tribunal Fiscal es crucial para resolver la incertidumbre que enfrentan los contribuyentes respecto a la interpretación de la Sunat sobre los servicios digitales.

Aún sin fecha clara

En otro momento se le consultó al jefe de la Sunat por las llamadas "compras hormiga" (cuando un vendedor hace varias compras pequeñas, a plataformas como Temu, para evitar el pago de impuestos). Aunque hace unas semanas la entidad reveló que se pondrá el foco en dichas compras en las plataformas de comercio electrónico de entrega rápida, aún no hay fechas definidas para la implementación de nuevas medidas.

Aún así, el jefe de la Sunat adelantó que se podría seguir la línea de otros países, es decir, la reducción del monto exonerado.

Si bien en el Perú las importaciones menores de US$ 200 están exentas de impuestos, Mejía precisó que se viene trabajando en este proyecto, en línea con los cambios en el comercio global ante el boom de estas plataformas online –como Temu y AliExpress–.

"Eso es todavía un proyecto, no tenemos una fecha de implementación. Pero, es una tendencia mundial. Por ejemplo, Estados Unidos ya redujo ese monto a cero. O sea, en Estados Unidos las importaciones desde un dólar comienzan a pagar tributos. En otros países del mundo se ha reducido también el monto significativamente", dijo a **Gestión**.

OTRO SÍ DIGO

Minería bajo el radar

Estrategia. En conversación con Gestión, el jefe de la Sunat, Víctor Mejía, señaló que se están evaluando sectores como la minería, ante posibles inconsistencias o por la necesidad de información para verificar el cumplimiento tributario. "La minería es un sector altamente informal, donde ya tenemos una estrategia diseñada para combatirle y hacer que se incorpore a la formalidad. Estamos identificando nichos de incumplimiento, no necesariamente vinculados a un sector, sino a determinados comportamientos (...) Minería es el número uno que estamos tratando fundamentalmente", comentó a Gestión.

Más info en gestion.pe

PESE A GUERRA COMERCIAL

Podría abrirse oportunidad para envío de joyas

Luego de alcanzar récord de exportaciones en el 2024, el sector de joyería espera un nuevo nivel histórico creciendo entre 60% y 70%, pero no estaría solo impulsado por el destrabe en el abastecimiento del oro. Aunque la guerra comercial entre Estados Unidos y otros países aún es un factor de preocupación para varios sectores, los joyeros peruanos ven una oportunidad.

Actualmente Estados Unidos es el principal comprador de joyas peruanas, concentrando cerca del 93% de los envíos al exterior, según datos de la Asociación de Exportadores (Adex). Aunque no somos uno los principales países desde los que importa joyería, el gremio afirma que podríamos ganar mayor espacio en medio de la disputa comercial entre Estados Unidos y México.

Para Rocío Mantilla, presidenta del Comité de Joyería y Orfebrería de Adex, la desventaja que tendrán los fabricantes mexicanos –importantes proveedores de joyas para el mercado estadounidense– debido a los recientes aranceles que se aplicarían, abre una ventana de oportunidad para Perú.

"México nos lleva ventaja pues exporta multiplicado por tres o hasta por cuatro nuestros montos y su principal destino es Estados Unidos. Entonces, se nos puede abrir una muy buena posibilidad para nosotros como región. Podríamos beneficiarnos porque México tendrá barreras para ingresar, y nosotros, con el Tratado de Libre Comercio (TLC), podemos aprovecharlo", comentó a **Gestión**.

A Estados Unidos, detalló Mantilla, nueve de cada diez de los productos de joyería que se envían son de oro y plata, principalmente aretes, o en juegos con collares y pulseras. Solo el año pasado, las exportaciones al mercado estadounidense se duplicaron, pasando de unos US$ 85 millones a más de US$ 183 millones.



Exportaciones. El 93% se destina a EE.UU.

EL DATO

El riesgo. Pero, no todo es optimismo. En medio de la ola de medidas que vienen enfrentando en Estados Unidos con la gestión de Donald Trump, la incertidumbre podría generar una caída en el consumo de bienes de lujo. Es decir, también existe riesgo de que los compradores del mercado estadounidense reduzcan sus pedidos.

MINERÍA INFORMAL

Minem dice que regiones traban recuperación de expedientes de Reinfo



Ajuste. La ley establece que la rectoría de la pequeña minería y minería artesanal, ya no los gobiernos regionales.

El proceso para que el Gobierno nacional recupere la rectoría de los procesos de formalización enfrenta significativos retos. Montero apuntó a la existencia de presunta corrupción en gobiernos regionales.

RICARDO GUERRA
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Junto a la última ampliación del Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) aprobado a fines del año pasado, el Gobierno también dispuso que la rectoría de los procesos ya no esté a cargo de los gobiernos regionales, sino que vuelva al Gobierno nacional. Transcurrido la mitad del plazo establecido de seis meses, el proceso enfrenta significativos retos.

"El Ministerio de Energía y Minas (Minem) ejerce la rectoría de la actividad de la pequeña minería y minería artesanal, incluyendo la supervisión y coordinación en el ámbito regional, así como implementar las políticas para su formalización, incluida las de verificación y fiscalización y otros trámites administrativos", dictó la Ley 32213.

Pese a esta normativa, Jorge Luis Montero, titular del Minem, dio a conocer que desde su cartera enviaron equipos de técnicos para recuperar presencialmente los expedientes de formalización en algunas regiones donde observan "trabas" al respecto.

"Hemos enviado equipos a algunas regiones porque no quieren cooperar, se observa una suerte de desacato", comentó Montero en el marco del evento "Aportes y propuestas para una minería formal y sostenible: impulsando la pequeña minería y minería artesanal", organizado por la Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico y el OMI (Observatorio de Minería Ilegal).

Consultado por **Gestión** sobre detalles, Montero prefirió no responder de cuántas y qué regiones están implicadas para evitar dar "información imprecisa". "He pedido información, todavía la están preparando, pero lo cierto es que hay regiones que no participan del proceso de formalización, pues tienen expedientes de registros que no suben al sistema. Tendremos que evaluar estos casos", respondió.

Montero remarcó que, según dispone la normativa, "al final del día, el proceso de formalización se va a centralizar". "Cada región tendrá que hacer su descargo [sobre la demora o traba en la entrega de expedientes", complementó.

También fue enfático al apuntar la existencia de presunta corrupción en los procesos de formalización a nivel de gobiernos regionales. "Hay muchos casos. Vemos también que hay estadísticas que llaman mucho la atención. ¿Por qué no caminan rápido? ¿Por qué otros sí? Presuntamente son actos de corrupción. Una manera de controlar esta presunta corrupción es centralizar [las funciones]", señaló.

Sin embargo, el cambio de la rectoría no significa que los gobiernos regionales dejarán de tener participación alguna. Montero destacó que debe mantenerse y fomentarse el trabajo articulado para ciertas funciones en el marco de la formalización minera.

Más info en gestion.pe

OTROSÍDIGO

Proceso fallido

Postura legislativa. La congresista Diana Gonzales (Avanza País), también vicepresidenta de la Comisión de Energía y Minas, consideró que no sería una sorpresa estos hechos, pues el trabajo que vinieron realizando los gobiernos regionales "es lamentable y sus números [de eficiencia en los procesos] no los respaldan". "Fue un escenario que se analizó en su momento para cambiar la rectoría de la formalización. Comparto que es un proceso fallido", declaró a este diario.

POR MILLÓN DE BTU, EN EL NORTE DEL PAÍS

Tarifa a cliente final será de US$ 14.66 en concesión de gas

En los últimos días, **Gestión** ha informado la situación entre el Osinergmin y Promigas, sobre las tarifas en la concesión de gas natural en el norte del país.

Ahora el regulador emitió un comunicado dando algunos detalles. "En base a criterios técnicos y legales, Osinergmin estableció precios justos y eficientes tanto para los usuarios finales como para la empresa concesionaria. Así estas tarifas garantizan la sostenibilidad y la calidad del servicio de gas natural, lo que a su vez contribuye con el abastecimiento eficiente, seguro y continuo de dicho servicio a la ciudadanía", aseguró.

La regulación se da, mencionó, conforme a ley, tras cumplirse los ocho años de vigencia de las tarifas iniciales de gas natural determinadas en el contrato de concesión. Por ello ya través de la Resolución N° 027-2025-OS/CD Osinergmin resolvió el recurso de Reconsideración interpuesto por Gases del Pacífico a las tarifas fijadas por el regulador, culminando así el proceso tarifario.

"Como resultado, se obtiene una tarifa a cliente final de US$ 14.66/MMBTU que corresponde a la prestación del servicio total (gas natural licuado -GNL-, transporte virtual, regasificación y distribución)", destacó.

Osinergmin menciona que, se registra una "reducción de las tarifas" de gas natural para los usuarios (pese a consultarle al regulador cuánto es la tarifa actual, hasta el cierre de edición no especificó el monto para hacer el contraste).

Esta disminución de la tarifa a cliente final, añadió, obedece principalmente a la diferencia en los precios del transporte virtual, donde el contrato de concesión de Gases del Pacífico señalaba un costo de US$ 4.44/MMBTU (vigente hasta el 30 de diciembre del 2024) respecto a US$ 1.37 USD/MMBTU regulado por Osinergmin para el periodo 2025 – 2028.

EN CORTO

Tarifa final. Cabe recordar que la tarifa final de gas natural está conformada por el costo de la molécula del gas, el transporte virtual (traslado del hidrocarburo por cisternas desde la planta Melchorita ubicada en Cañete hasta Chimbote y a las zonas de consumo en las ciudades de Huaraz, Chimbote, Trujillo, Pacasmayo, Chiclayo, Lambayeque y Cajamarca), la regasificación y distribución por ductos.



Controversia. Promigas y el regulador no lograron estar de acuerdo sobre la tarifa.

EN TUMBES



Lluvias en Tumbes. Se activará seguro agrícola.

Ayuda para los cultivos de banano, arroz y limón

Un equipo del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri) junto a personal de las Agencias Agrarias se dirigieron a Tumbes para avanzar con el proceso de indemnización a productores de las zonas afectadas debido al desborde del río Tumbes.

Se pudo identificar que productores de banano, arroz y limón resultaron afectados por las intensas lluvias.

Se vienen generando los cronogramas de visitas de supervisión en las zonas donde el caudal del río Tumbes va disminuyendo, a fin de determinar las superficies de tierras de cultivo afectadas que podrían ser indemnizadas.

El Seguro Agrícola (SAC) atiende en los 24 departamentos y tiene la misión de apoyar a los pequeños productores ante la presencia de desastres naturales.

A fin de activar el SAC, los productores afectados en la región fronteriza deben dar aviso del incidente a la Agencia Agraria de Tumbes. Para que, a su vez, ellas puedan reportar a la aseguradora y puedan iniciarse las acciones de evaluación e indemnización, de ser el caso.

Todos los cultivos que hayan sufrido pérdida por ocurrencia de daños cubiertos por la póliza, podrán recibir una indemnización de hasta S/ 800 por hectárea.

ENFOQUE LEGAL

Tus derechos, tus deberes

ACTIVOS DE LA COMPAÑÍA

Uso indebido de vehículos de la empresa: ¿Es motivo de despido?

El uso de un vehículo de la compañía fuera del horario laboral sin autorización expresa puede considerarse una falta grave. Abogado indica que su utilización debe estipularse en el contrato de trabajo o en un convenio adicional, detallando su exclusividad para fines laborales o si se extiende a un uso personal.



Política interna. Lo recomendable es que este uso esté regulado mediante una política interna de la empresa o en un convenio con el trabajador.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El uso de vehículos de la empresa por parte de los trabajadores es una práctica común en diversas organizaciones, pero su regulación varía según la política interna de cada compañía.

No existe una normativa específica que regule el uso de los vehículos de la empresa fuera del horario laboral. Sin embargo, lo recomendable es que este uso esté regulado mediante una política interna de la empresa o un convenio con el trabajador. En dicho convenio deben establecerse los límites y condiciones bajo las cuales se puede utilizar el vehículo.

El abogado Gustavo Fierro, asociado en DLA Piper, señala que el uso de vehículos debe estar estipulado en el contrato de trabajo o en un convenio adicional, detallando si su utilización es exclusiva para fines laborales o si se extiende a un uso personal.

Fierro menciona que en algunas empresas se otorga el vehículo a trabajadores de alto rango con libre disposición, mientras que en otros casos, como en personal comercial, su uso es exclusivo para el cumplimiento de funciones específicas.

Por su parte, Daniel Robles Ibazeta, abogado laboralista y socio de Robles Ibazeta Consultores, indica que el empleador tiene la potestad de establecer condiciones claras sobre el uso del vehículo. Enfatiza que en el caso de vehículos asignados como herramientas de trabajo para transporte de personal o materiales, su uso debe estar delimitado a esas funciones y no para fines personales.

EL DATO

Despido. En caso de que el trabajador utilice el vehículo fuera del horario laboral y cause un accidente, la empresa podría tener fundamento para un despido justificado. La reiteración en el uso indebido del vehículo, incluso sin incidentes, también podría considerarse causal válida de despido.

Posibles sanciones

El uso de un vehículo de la empresa fuera del horario laboral sin autorización expresa puede considerarse una falta grave. Compañías que incluyen en sus reglamentos internos o contratos cláusulas sobre el uso de bienes corporativos pueden aplicar sanciones disciplinarias que van desde amonestaciones hasta el despido, dependiendo de la gravedad del hecho y si ha habido reincidencia.

La existencia de jurisprudencia en Perú ha validado despidos en casos de mal uso del vehículo fuera del horario laboral, especialmente cuando ha habido accidentes.

Un ejemplo relevante es una casación laboral (8554-2016) donde se confirmó el despido de un trabajador que desvió su ruta para compras personales y el retiro de su licencia de conducir, generando un accidente. Según Robles, toda sanción debe evaluarse bajo los principios de razonabilidad y proporcionalidad.

Si el trabajador utiliza el vehículo para fines personales sin causar daño, la gravedad de la falta deberá ser evaluada. Fierro señala que un despido en estos casos dependerá de la gravedad del incumplimiento y de la existencia de políticas internas claras.

¿QUIÉN SE HACE RESPONSABLE?

Lo que pasa frente a accidentes o robos

Si un trabajador sufre un accidente mientras usa un vehículo de la empresa dentro del horario laboral y cumpliendo funciones, este hecho podría ser considerado un accidente de trabajo, aplicándose las coberturas del Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR).

Sin embargo, si el trabajador usa el vehículo fuera del horario laboral y sin autorización, el empleador podría deslindar responsabilidades, e incluso proceder con el despido si se incumplió la normativa interna.

Si un trabajador es víctima de un robo mientras usa un vehículo de la empresa durante su jornada laboral y en el cumplimiento de sus funciones, no se le puede atribuir responsabilidad. No obstante, debe cumplir con el reporte inmediato a las autoridades.

Según Daniel Robles, el robo de un vehículo no es causal de sanción para el trabajador, salvo que se demuestre negligencia evidente en su cuidado. Explica que debe diferenciarse entre un robo mediante amenazas al trabajador y un hurto derivado de negligencia, como dejar el vehículo con las llaves dentro o sin medidas de seguridad.

FINANZAS

EN MATERIA DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS

Fondos mutuos podrán anular contratos de inversionistas que no muestren adecuada información

Las administradoras de fondos supervisadas por la SMV podrán dar por finalizado el acuerdo con un cliente que no presente la documentación requerida, no sustente los fondos usados o no colabore con la aclaración de información.

ZULEMA RAMÍREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) realizó cambios a las normas para la prevención de lavado de activos y financiamiento de terrorismo que aplican a las administradoras bajo su supervisión.

Un punto relevante de este nuevo reglamento es que se obliga a las sociedades administradoras de fondos mutuos (SAFM), de fondos de inversión (SAFI), casas de bolsa (SAB), sociedades titulizadoras y sociedades administradoras de fondos colectivos, a aplicar medidas conjuntas cuando no puedan cumplir con las medidas de debida diligencia en el conocimiento de su cliente.

Así, si el sujeto obligado (administradora) no puede cumplir con las medidas de debida diligencia en prevención de lavado de activos por razones ajenas a su control, podrá incluso terminar la relación comercial ya en curso con el inversionista, comentó a Gestión Karina Chinguel, asociada senior de Vodanovic.



Lavado. Los inversionistas retail suelen mover rápido sus fondos, lo que podría facilitar operaciones con dinero ilícito.

Patrimonio administrado por fondos mutuos
(Millones S/)

Mes	Patrimonio
May-24	38,730
Jun-24	40,754
Jul-24	[illegible]
Ago-24	[illegible]
Set-24	[illegible]
Oct-24	[illegible]
Nov-24	[illegible]
Dic-24	[illegible]
Ene-25	[illegible]

FUENTE: SMV

LA CIFRA

11,212

Reportes de operaciones sospechosas recibió la Unidad de Inteligencia Financiera entre noviembre del 2023 y mayo del 2024.

225

Fondos mutuos son gestionados a la fecha por las 17 sociedades administradoras de este mercado.

Explicó que, en algunos casos, el cliente se niega a proporcionar la documentación requerida por la empresa obligada a reportar operaciones sospechosas de lavado de activos, también se han detectado inconsistencias en la información brindada y el inversionista no colabora en su aclaración.

"A veces no es posible identificar al usuario final, solo se tiene estructuras empresariales complejas, o surgen dudas sobre el origen de los fondos y la persona no puede dar una justificación creíble", manifestó.

Fondos mutuos

Luis Miguel Garrido, asociado senior de Rubio Leguía Normand, refiere que los sujetos obligados que podrían reportar un mayor número de contratos finalizados con sus clientes son los fondos mutuos.

Estos vehículos de inversión han ganado mucho mercado en el último año, debido a la diversidad de productos ofrecidos principalmente al público retail, explicó.

"Los inversionistas minoristas suelen invertir a plazos cortos, mueven rápido su dinero, lo que es favorable para quienes están involucrados en lavado de activos", comentó.

En menor magnitud se podrían observar acuerdos concluidos entre las casas de bolsa y los inversionistas retail, dijo.

Se ha proliferado el ingreso de personas a la bolsa de Lima, favorecido por las distintas plataformas de acceso directo que han desarrollado las SAB, pero no necesariamente implica que la información recaudada sea de calidad, sostuvo.

Especialistas coinciden en señalar que, actualmente, los casos en los que no se puede realizar la debida diligencia no necesariamente representan el término de la relación contractual. Sino que las administradoras deben continuar gestionando los portafolios de estos clientes.

Impacto

Para Chinguel, esta normativa actualiza y fortalece el marco para la prevención de lavado de activos, a la par que garantiza que las empresas del mercado de valores no se conviertan en vehículos de actividades ilegales, cumpliendo con los estándares internacionales de cumplimiento (GAFI) y gestión de riesgos. "Por ejemplo, este reglamento también especifica la obligación de los sujetos obligados de efectuar una debida diligencia continua con todos sus clientes existentes", agregó.

En tanto, Garrido comenta que podría haber un choque entre la facultad de la administradora de fondos para terminar un acuerdo con su cliente, y el derecho del inversionista de adquirir estos instrumentos.

REVISIÓN CONTINUA

Mayor responsabilidad del Oficial de Cumplimiento

El Oficial de Cumplimiento ahora deberá verificar, al inicio y durante toda la relación comercial, las listas de países y jurisdicciones no cooperantes, por su riesgo relacionado a lavado de activos, indica la normativa de la SMV.

Esta es la persona designada por la administradora exclusivamente para vigilar la implementación adecuada de las normas de prevención.

Asimismo, deberá revisar la lista OFAC (que emite la Oficina de Control de Activos Extranjeros de Estados Unidos) como herramienta de consulta para medir la exposición de riesgo del cliente. Anteriormente, esta obligación debía hacerse de forma periódica.

El reglamento precisa, además, que los gestores y/o administradores de fideicomisos o patrimonios autónomos deben conservar la información de los proveedores de servicios de los fideicomisos o patrimonios autónomos (como asesores, contadores), por 10 años desde el cese de su actividad.

Más info en gestion.pe

EN EL MERCADO LOCAL

Se vienen compras y fusiones de empresas de más de US$ 1,000 mlls.

Un gran número de procesos de M&A en curso podría finalizar este año, sobre todo en los sectores energía, logística, estaciones de servicio e inmobiliario, anticipan especialistas. Fondos de private equity son actores fundamentales en este mercado.

GUILLERMO WESTREICHER H.
[illegible]

Durante el primer semestre del año se podría observar un alto dinamismo en fusiones y adquisiciones entre empresas, tras concretarse operaciones de gran escala a nivel local.

"En fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés), hace un año teníamos entre 11 y 12 operaciones en el pipeline (en proceso), y ahora el número subió a 14", enfatizó Juan Pedro Oechsle, CEO del Banco Santander Perú.

Se registran proyectos de entre US$ 100 millones y US$ 1,000 millones, indicó el gerente, quien precisó que estas operaciones se financian a través de préstamos sindicados donde varios bancos participan como acreedores o con emisiones de bonos, principalmente en el exterior.

Mauricio Olaya, socio a cargo del área de fusiones y adquisiciones del Estudio Muñiz, opinó en un sentido similar. Existe un gran número de procesos en curso que involucran a diversas industrias o sectores, tamaños de empresas, y que se encuentran en distintas fases, desde due diligence (debida diligencia), hasta negociación de contratos o incluso en proceso de aprobación por el Indecopi, comentó.



Cierre. Se están acelerando algunas operaciones para no extenderlas hasta el segundo semestre por incertidumbre preelectoral.

"Sin duda, tendremos un primer semestre con alta actividad en M&A", acotó.

Fondos

"Se viene un mayor dinamismo por la conclusión de negociaciones de procesos largos originados durante el 2023 y 2024 y por el interés que continúa atrayendo Perú en sectores tales como energía (incluyendo energía renovable), logística, downstream (estaciones de servicio), inmobiliario, entre otros", comentó Andrés Kuan Veng, socio en el estudio Rubio Leguía Normand.

Resaltó que los fondos de private equity vienen impulsando el mercado de M&A, principalmente, en sectores como infraestructura y energía.

Estos fondos son animadores del mercado, como vendedores cuando llegan a periodos de desinversión, o como compradores, destacó.

"Siento que se están acelerando algunos cierres (de las transacciones de M&A) para no llegar al segundo semestre con puntos abiertos de negociación", agregó el abogado.

Elecciones

Mencionó que, en la segunda mitad del año, los agentes actuarán con mayor cautela antes de emprender una fusión o adquisición por el inicio del proceso electoral del 2026 que podría aumentar la incertidumbre política.

Aunque, expresó que las fortalezas del país en sus indicadores macroeconómicos seguirán impulsando las fusiones y adquisiciones a nivel local.

Hay un motor de actividad económica que es la agroindustria que sigue mostrando porcentajes muy elevados de crecimiento anual y eso trae apetito de fondos de private equity, sostuvo Alberto Rebaza, socio del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas.

"También contamos con sectores que son particularmente interesantes para la inversión extranjera. El ciclo positivo de los commodities va a continuar probablemente por un buen tiempo. La revolución tecnológica trae un alto consumo de ciertos metales que Perú produce", añadió.

La dinámica de las fusiones y adquisiciones dependerá, finalmente, de diversos factores, entre ellos, el costo de financiamiento, refirió Oechsle.

Más info en gestion.pe

EN SEGUNDO SEMESTRE

Costo de financiamiento para M&A podía subir

Con respecto a los costos de financiamiento para M&A, Kuan Veng aseguró que "está en niveles aceptables", pese a que las tasas de interés de largo plazo no han mostrado una reducción como sí lo hicieron las de corto plazo. Las fusiones y adquisiciones suelen financiarse en largos periodos.

Las tasas de los bonos del Tesoro de EE.UU. a 10 años (referente para los préstamos en dólares) está en 4.5% anual, mientras que al 30 de septiembre del año pasado, por ejemplo, estaba en 3.8%.

Veng también manifestó que existe cierta preocupación de que las tasas puedan incrementarse hacia la segunda mitad del año, en caso el ruido electoral aumente el riesgo país.

OPINIÓN

SERGIO LEHMANN
Economista Jefe de Banco Bci



Alcances económicos de la inteligencia artificial

Hace poco visité Silicon Valley, cuna de lo que ya comienza a configurarse como la cuarta revolución industrial, marcada por nuevas tecnologías, robótica y la inteligencia artificial (IA). La dinámica que se palpa de las principales empresas de innovación del mundo, la mayoría de ellas establecidas en esta región de California, es impresionante. Muchas de ellas, si no todas, están apostando por la IA como una herramienta fundamental para hacer procesos más eficientes, precisos y rápidos. Las fichas se han puesto ahí y ya se advierten los impactos en nuestra vida diaria, de la mano de aplicaciones que comienzan a ser parte de uso cotidiano, como Chat GPT, Gemini o Grok, entre otras. Este es recién el comienzo y sus límites aún no los podemos dimensionar.

La frecuencia de los cambios tecnológicos disrecionales en la historia económica reciente se ha ido reduciendo, junto con el crecimiento exponencial del conocimiento. La primera revolución industrial, que vino con la invención de la máquina de vapor, fue hacia fines de 1700. La segunda, casi 100 años después, llegó con el motor eléctrico. Algo menos de 100 años pasaron, a fines de los 90s, para que la revolución de la internet y las comunicaciones volvieran a dar un impulso a la productividad. Desde entonces han pasado solo 25 años y ya advertimos los efectos de una nueva revolución.

> "Muchas empresas han puesto sus fichas en la inteligencia artificial y ya se advierten los impactos en nuestra vida diaria".

¿Cuál será el impacto económico de la IA? La respuesta a esta pregunta, entendiendo que se trata de un fenómeno aún en desarrollo, contiene una fuerte dosis de incertidumbre. Algunos estudios plantean el efecto de solo unas pocas décimas en la productividad, pero la mayoría apunta a efectos significativos.

Destaco entre ellos el estudio de Capital Economics, prestigiosa consultora internacional, que sostiene que en EE.UU., la economía mejor preparada para aprovechar el uso de los nuevos desarrollos, el impacto en productividad y, por tanto, en crecimiento, puede llegar hasta 1.5%. En Europa, donde se reconocen mayores rigideces y limitaciones, sería algo menos de 1%. ¿Y cómo se ve América Latina y el Perú en esta lectura? Aquí se reconoce un arduo trabajo por delante.

Además, nuestra región tiene una capacidad limitada para adoptar y extender el uso de IA, reconociendo una institucionalidad débil y brechas en capacitación laboral. Haciendo bien la tarea, podríamos ver incrementos de 0.5% en la productividad, que de todas formas es relevante y lleva a un potencial de crecimiento económico más alto. Aspirar a impactos más elevados requiere de mayores esfuerzos en formación de trabajadores y políticas que favorezcan la transferencia tecnológica.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Jueves, 6 de marzo del 2025

Empresa	Clase	Cotización Anterior (S/.)	Cotización Máxima (S/.)	Cotización Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al anterior (%)	Montos negociados (mils. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negocios	Capitalización bursátil (mils. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/valor cont.	4/ Utilidad neta consolidada (mils. US$)	Rentabilidad de la acción % Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
Banco Continental	C1	1.870	1.870	1.870	1.87	0.00	0.05	0.25	26418	2.0	97.83	3572.52	7.15	6.98	0.98	500.74	1.08	2.08	-1.08	-1.08
Banco de Crédito	C1	4.100	4.050	4.050	4.05	-1.22	0.30	1.44	72851	55.0	97.83	14351.56	7.63	10.05	2.01	1369.06	-1.22	1.00	1.25	1.25
DIVERSAS																				
Ferreycorp	C1	3.040	3.030	3.030	3.03	-0.33	0.40	1.95	131309	60.0	100.00	783.22	5.63	5.88	0.98	130.08	-0.33	-0.33	3.41	3.41
Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.197	0.175	0.175	0.18	-11.17	0.05	0.26	287702	54.0	86.96	-	-	-	-	-	-2.78	-3.78	-14.63	-14.63
AGRARIAS																				
Agroindustrial Laredo	C1	25.490	25.500	25.500	25.50	0.04	0.09	0.45	3580	2.0	30.43	80.56	3.60	5.32	0.49	14.75	0.04	0.04	13.33	13.33
Casa Grande	C1	11.890	11.890	11.890	11.89	0.00	0.03	0.12	2138	9.0	84.78	273.65	12.38	13.63	0.95	18.55	-	-	-0.92	-0.92
INDUSTRIALES COMUNES																				
Alicorp	C1	8.050	8.020	8.000	8.00	-0.62	2.61	12.73	326846	36.0	100.00	1863.91	-	19.98	3.17	96.04	7.38	-	15.94	15.94
Unacem Corp.	C1	1.510	1.510	1.510	1.51	0.00	0.06	0.29	38200	15.0	93.48	734.37	1.32	5.97	0.48	119.73	-	-	-1.32	-1.32
Cementos Pacasmayo	C1	4.250	4.250	4.250	4.25	0.00	0.09	0.45	21482	10.0	30.43	494.21	-	9.12	1.50	52.88	0.71	-	0.47	0.47
Siderúrgica del Perú	C1	1.550	1.540	1.530	1.54	-0.65	0.10	0.47	62918	18.0	66.33	294.58	-	6.08	1.02	47.08	-0.65	-3.75	-9.41	-9.41
MINERAS COMUNES																				
Minera IRL Brocal	C1	9.500	9.500	9.500	9.50	-2.06	0.12	0.60	12650	3.0	28.26	421.78	3.45	11.63	0.98	36.28	-2.06	-2.06	-18.64	-15.04
Nexa Resources Perú	C1	1.400	1.500	1.500	1.50	7.14	0.01	0.04	3069	4.0	26.09	520.46	1.06	14.32	0.68	-15.94	6.38	3.45	-6.83	-6.83
Minera Poderosa	C1	7.750	7.800	7.800	7.80	0.65	0.05	0.24	6064	16.0	70.81	1276.66	7.65	11.38	2.49	168.08	-2.50	-1.27	-3.03	-3.50
Volcan	BC1	0.160	0.160	0.160	0.16	0.00	0.15	0.73	969660	56.0	97.83	200.41	-	6.13	0.54	133.31	-3.06	-2.56	-8.65	-8.65
SERVICIOS PÚBLICOS																				
Luz del Sur	C1	14.150	14.500	14.500	14.50	2.47	0.01	0.05	702	9.0	71.74	1822.18	2.82	9.72	1.54	192.14	5.07	4.69	-3.33	-3.33
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
Backus y Johnston	I1	20.500	20.500	20.500	20.50	0.00	0.12	0.60	6050	29.0	78.26	7507.71	0.73	12.93	3.08	579.02	-	-	-10.87	-10.87
Corp. Aceros Arequipa	I1	1.010	1.010	1.010	1.01	0.00	0.05	0.24	49936	5.0	66.33	650.68	1.26	5.28	0.37	93.25	-	-	-2.88	-2.88
El Comercio Vigente Inv.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-16.50	0.20	-3.24	-	-	-	-
MINERAS DE INVERSIÓN																				
Nexa Resources Perú	I1	1.160	1.180	1.170	1.17	0.74	0.02	0.06	1856	3.0	23.91	522.46	1.06	11.18	0.54	-15.94	-	6.36	6.36	6.36
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
Apple	Com.	236.250	235.000	235.000	235.00	-0.53	0.01	0.03	27	3.0	80.43	-	-	-	-	96150.00	-2.73	-1.36	-6.75	-6.75
Bank Of America Corp.	Com.	42.000	41.360	41.130	41.18	-1.95	0.01	0.05	240	3.0	43.48	-	-	-	-	27132.00	-6.41	-6.41	-5.62	-5.82
Credicorp	C1	183.470	180.130	181.330	181.33	-0.06	0.02	0.12	113	2.0	100.00	17181.15	6.81	12.85	1.62	1398.75	-0.96	1.52	-0.86	0.96
Meta Platforms, Inc.	Com.	643.000	640.290	628.000	628.00	-2.33	0.02	0.12	39	5.0	78.26	-	-	-	-	62360.00	-4.27	-3.89	3.70	3.70
Hudbay Minerals Inc.	Com.	7.450	7.250	7.200	7.20	-3.36	0.02	0.12	3275	10.0	30.43	-	-	-	-	79.79	1.41	2.86	-11.11	-11.11
Intercorp Perú Corp.	C1	28.500	28.350	28.300	28.30	-0.70	0.03	0.15	1058	15.0	84.78	2024.12	-	11.38	1.60	258.34	1.43	-0.70	-10.87	-10.87
Intercorp Financial Services	C1	32.200	31.740	31.740	31.74	-1.43	0.01	0.07	444	2.0	30.43	3654.31	3.15	12.32	1.28	345.77	-0.81	-0.81	-9.49	3.49
NVIDIA Corporation	Com.	117.050	117.250	110.700	110.70	-5.43	0.25	1.20	2165	72.0	95.65	-	-	-	-	72880.00	-9.30	-11.44	-19.20	-19.20
SPDR Gold Shares GLD	-	269.100	268.850	268.850	268.85	-0.09	0.02	0.10	74	1.0	55.22	-	-	-	-	-	0.32	2.13	10.50	8.10
Powershares QQQ	-	500.500	497.000	490.000	490.00	-2.10	0.03	0.13	53	8.0	76.09	-	-	-	-	-	-3.92	-2.58	-4.65	-4.85
Standard & Poors DR	-	584.700	590.800	573.000	573.38	-1.95	0.10	0.49	173	34.0	95.65	-	-	-	-	-	-4.45	-3.32	-2.67	-2.67
Southern Copper Corp.	Com.	90.030	91.500	90.000	91.00	1.08	0.06	0.31	699	11.0	86.96	-	0.17	-	-	3376.80	0.99	3.12	-0.34	-0.34
Tesla, Inc.	Com.	277.850	271.500	263.000	263.45	-5.22	0.05	0.27	208	21.0	91.30	-	-	-	-	7091.00	-6.88	-8.65	-36.59	-36.59
Barrick Gold Corp ABX	Com.	42.000	41.360	41.130	41.18	-1.95	0.01	0.05	240	3.0	43.48	-	-	-	-	27132.00	-6.41	-6.41	-5.62	-5.82
Visa INC A	Com.	350.000	347.600	347.600	347.60	-0.44	0.10	0.47	280	1.0	10.87	-	-	-	-	19972.00	-	-0.63	8.47	8.47
Van Eck ETF Bolsa Perú	-	11.570	11.810	11.800	11.80	2.07	0.00	0.01	150	1.0	97.83	-	-	-	-	-	-0.78	2.18	0.60	0.60
Walmart Inc. WMT	Com.	95.710	95.000	95.000	95.00	-0.74	0.01	0.03	80	2.0	30.43	-	-	-	-	19876.00	-2.04	-3.03	5.36	3.26
JUNIORS (EN US$)																				
Plateau Minerals Ltd.	E	0.288	0.288	0.288	0.29	0.00	0.02	0.11	77190	12.0	80.43	-	-	-	-	-	-2.70	-2.70	80.81	80.81
Sierra Metals, Inc.	Comunes	0.510	0.510	0.510	0.51	0.00	0.01	0.06	23080	9.0	58.33	-	-	-	-	-	-7.27	-7.27	-16.00	-16.00
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
Banco Bilbao Vizcaya A.	Clase C	13.870	14.210	14.100	14.21	2.45	0.65	3.19	46132	21.0	33.13	-	-	-	-	-	7.25	7.25	46.80	46.80
Soc. Minera Cerro Verde	C1	41.000	40.500	40.500	40.50	-1.22	0.02	0.12	601	3.0	89.13	14177.27	3.17	14.87	2.04	1169.18	1.22	6.32	-0.89	-0.80
ADR (EN US$)																				
Amazon.Com Inc.	Com.	208.000	208.200	200.350	200.35	-4.16	0.10	0.47	476	18.0	86.96	-	-	-	-	59248.00	-5.06	-4.37	-8.82	-6.33
American Airlines Group Inc.	Com.	13.560	13.000	12.570	12.57	-6.67	0.03	0.16	2350	2.0	78.07	-	-	-	-	846.00	-6.07	-6.67	-22.88	-22.88
Holding Bursátil Regional	Ord.	8.000	8.000	8.000	8.00	0.00	0.02	0.10	5160	2.0	30.43	-	-	-	-	-	-	-	-9.76	-9.76
Microsoft Corporation	Com.	403.500	402.550	395.000	396.00	-1.98	0.11	0.52	261	8.0	89.13	-	-	-	-	92750.00	-0.93	3.58	-7.08	-7.08
Minas Buenaventura	C1	13.870	13.760	13.850	13.88	-0.09	0.25	1.21	18271	43.0	97.83	-	0.64	9.98	1.02	416.47	6.92	6.61	32.89	32.89
Alphabet Inc. GOOGL	Com. A	173.500	173.450	172.000	172.00	-0.86	0.01	0.06	68	3.0	86.96	-	-	-	-	100118.00	1.98	1.98	-10.53	-10.53
Paypal Holdings	Com.	68.250	68.200	68.200	68.20	-0.07	0.02	0.08	220.00	2.0	29.52	-	-	-	-	4147.00	-4.88	-2.50	-20.23	-20.23
Micron Technology Inc.	Com.	93.300	92.000	92.000	92.00	-1.39	0.00	0.02	45.00	1.0	63.04	-	-	-	-	1892.00	-9.48	-0.65	5.32	5.32
TOTALES							20.51	100.00%	2328101	915.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la sobrevaloración o subvaloración de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidada anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos (tanto en efectivo como en acciones liberadas).

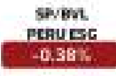




CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 185,263 millones

BVL
NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 23.90 millones

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
-0.38%	-0.30%	-0.63%	-0.38%



▲ sube ■ sin variación ▼ baja

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

6 de marzo del 2025 — Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	28/02/25	15.1545	0.1962	0.2562	0.7856
Fondo 1	28/02/25	21.0436	0.1830	0.6635	1.6645
Fondo 2	28/02/25	22.4582	0.3261	-0.7679	-0.4165
Fondo 3	28/02/25	21.5022	0.5183	-3.2162	-1.7863
AFP Integra					
Fondo 0	28/02/25	14.6752	0.1945	0.2556	0.7830
Fondo 1	28/02/25	31.1343	0.1600	0.4056	1.8570
Fondo 2	28/02/25	241.8032	0.4082	-1.3127	-1.6423
Fondo 3	28/02/25	49.7193	0.7208	-2.1386	-2.1702
AFP Prima					
Fondo 0	28/02/25	14.8583	0.0550	0.3583	0.7780
Fondo 1	28/02/25	54.3375	0.0413	0.6756	0.9660
Fondo 2	28/02/25	49.5435	0.3768	-1.2503	-2.0682
Fondo 3	28/02/25	44.4042	0.7081	-2.2772	-2.7030
AFP Profuturo					
Fondo 0	28/02/25	14.9906	0.1153	0.3452	0.7469
Fondo 1	28/02/25	30.0608	0.1150	0.8502	1.6270
Fondo 2	28/02/25	222.2268	0.2917	-0.5008	-0.5659
Fondo 3	28/02/25	50.5382	0.3348	-1.8807	-2.0767

BOLSAS EN EL MUNDO

6 de marzo del 2025

Bolsas	Índice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Anual
Nueva York (Dow Jones Industrial)	42,579.08	-0.99	-4.13	0.08
Nueva York (NASDAQ Composite)	18,069.26	-2.61	-7.58	-6.43
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	20,052.60	-2.79	-6.60	-4.57
Nueva York (S&P 500 INDEX)	5,738.52	-1.78	-5.80	-2.43
México (IPC)	52,888.65	0.83	3.28	6.77
Caracas (IBC)**	185,148.59	-1.69	27.30	53.28
Buenos Aires (MERVAL)	2,270,261.25	-0.87	-9.49	-10.49
Santiago IPSA	7,270.32	0.51	2.27	8.94
Sao Paulo (IBOVESPA)	123,357.35	-0.26	-4.20	2.56
SP/BVL PERÚ GEN	28,735.23	-0.36	-0.72	-0.44
SP/BVL LIMA 25	38,105.86	-0.30	0.37	-1.78
Bogotá (COL CAP)	1,600.13	0.80	5.34	16.32
Euro (STOXX 50 Pr)	5,500.67	-0.57	0.82	12.76
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,682.84	-0.83	0.10	6.24
Madrid (IBEX 35 INDEX)	13,234.29	0.15	7.80	14.14
Frankfurt (DAX INDEX)	23,419.48	1.47	7.76	17.63
París (CAC 40 INDEX)	8,197.67	-0.26	2.18	11.07
Milán (FTSE MIB INDEX)	39,779.67	0.60	-0.33	13.44
Tokio (NIKKEI 225)	37,704.93	0.77	-4.72	-5.46
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	24,369.71	3.29	25.49	21.48
Shanghai (SE COMPOSITE)	3,381.10	1.17	4.03	0.88

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 — (**) El número del índice tiene las (3) ceros menos — Fuente: Bloomberg

FONDOS MUTUOS

6 de marzo del 2025

Tipo de fondo	Moneda	Fecha	Valor cuota (S/ / $)	Rentabilidad Diaria (1) (%)	30 días (2) (%)	Mensual (3) (%)	Anual (4) (%)
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	4/03/25	100.0218	-1.4002	-0.8404	0.0666	0.8367
BCP Acciones Crediticias	$	3/03/25	358.5573	-0.1333	0.3482	-0.1333	1.4415
IF Acciones FMIV	S/	4/03/25	104.8722	0.1728	-1.0842	-0.1366	-1.1336
Promoinversion Fondo Selectivo	$	3/03/25	3.1695	-0.1158	0.3048	-0.1166	1.2157
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	3/03/25	4.9545	0.2903	2.4514	0.2903	2.8763
Sura Acciones FMIV	S/	3/03/25	15.7587	-0.0191	-0.7032	-0.0191	-1.0780
Faro Cap. Global Innovation Fmiv (B Ins.)	$	7/02/25	136.8512	-0.1088	3.0684	1.1286	5.2206
Faro Cap. Global Innovation Fmiv (C Ins.)	$	7/02/25	125.5948	-0.0269	2.9874	1.1080	5.2614
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	3/03/25	110.6287	-0.1043	-0.1618	-0.1043	1.8697
Bcp Deuda Global	$	3/03/25	118.3404	0.0278	1.6073	0.0278	3.1606
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	4/03/25	107.5496	-0.0658	0.7238	-0.0587	2.2646
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	4/03/25	106.0380	-0.0663	-0.7193	-0.0706	2.2638
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	4/03/25	109.2379	-0.0661	0.7147	-0.0620	2.2223
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	4/03/25	149.4804	-2.2271	-4.4652	-2.5457	-2.0907
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	4/03/25	145.5546	-2.2278	-4.5074	-2.5483	-3.0288
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	4/03/25	141.0304	-2.2284	-4.5255	-2.5598	-2.4593
ESTRUCTURADO							
Credicorp Capital Bamco Condicional IX Fmiv	$	3/03/25	183.3134	0.0866	0.3241	0.0866	0.4171
RENTA MIXTA DESCUBIERTO – SOLES							
BCP Crecimiento	S/	3/03/25	116.1713	-0.6048	-0.1732	-0.6048	-0.3266
RENTA MIXTA BALANCEADO – SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	4/03/25	181.8364	0.1376	0.0466	-0.3882	1.0089
BCP Equilibrado	S/	3/03/25	94.9425	0.2833	0.1158	0.2833	-0.6630
RENTA MIXTA BALANCEADO – DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	4/03/25	150.1801	0.2140	1.5064	0.2192	2.1665
BCP Equilibrado Crediticio	$	3/03/25	144.8303	-0.0469	0.4734	-0.0469	1.1117
IF Mixto Balanceado	$	4/03/25	68.3252	0.0438	-0.2700	-0.0315	0.9395
RENTA MIXTA MODERADO – SOLES							
BBVA Estratégico Conservador Soles	S/	4/03/25	260.7606	-0.2980	0.1368	-0.3007	1.2471
BCP Moderado	S/	3/03/25	193.0168	-0.0933	0.3059	-0.0833	0.5366
Il Inversión Planifica Fmiv	S/	4/03/25	162.0168	0.2228	0.4000	0.0177	0.4010
RENTA MIXTA MODERADO – DÓLARES							
BBVA Distribución Dólares Fmiv En Dólares	$	4/03/25	169.8475	0.0853	0.5302	0.1046	1.4021
BCP Moderado Crediticio	$	3/03/25	57.2906	0.0839	0.4288	0.0033	0.8897
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO – SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	4/03/25	286.0937	0.0218	0.0225	-0.1107	1.9040
BCP Conservador Med. Plazo	S/	3/03/25	202.1328	-0.0369	0.6878	-0.0468	1.6011
IF Mediano Plazo Soles	S/	4/03/25	221.1598	0.0063	0.0160	-0.0111	1.0986
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO – DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	4/03/25	283.0006	0.0432	0.6682	0.1707	1.6188
BBVA Letras en renta soberano Corp.	$	4/03/25	176.5668	0.2888	0.4716	0.0870	1.1612
BCP Conservador MP	$	3/03/25	274.2337	0.0766	0.7732	0.0766	1.0965
IF Mediano Plazo	$	4/03/25	114.6749	0.0258	0.7494	0.1062	1.4563
INSTRUMENTOS DE DEUDA DE CORTO PLAZO – SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	4/03/25	200.1273	0.0326	0.4621	0.0532	1.1100
BBVA Cash Soles	S/	4/03/25	156.8364	0.0326	0.2249	0.0445	0.1487
BCP Corto Plazo Crediticio SAF	S/	3/03/25	155.0427	0.0454	3.4075	0.0453	0.8895
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	3/03/25	12.5289	0.0228	-0.0767	0.0228	-0.1560
Scotia Fondo Cash	S/	3/03/25	20.0979	0.0041	-0.5058	0.0453	-0.2469
Sura Corto Plazo	S/	3/03/25	104.6224	-0.0286	0.2041	-0.0286	0.1905
INSTRUMENTOS DE DEUDA DE CORTO PLAZO – DÓLARES							
Bbva Conservador Dólares	$	3/03/25	114.0537	0.0116	0.3908	0.0116	0.4258
BBVA Dólares Monetario	$	4/03/25	187.5720	0.0237	0.4318	0.3769	1.0599
BBVA Cash Dólares	$	4/03/25	103.8800	0.0184	0.4315	0.0463	0.3333
BCP Corto Plazo Crediticio SAF	$	3/03/25	137.3475	0.0153	0.4576	0.0153	3.0680
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	3/03/25	11.6800	0.0182	-1.1038	0.0182	-0.8520
Scotia Fondo Cash	$	3/03/25	16.5400	0.0235	0.2154	0.0235	0.9088
Sura Corto Plazo	$	3/03/25	137.8429	0.0424	0.4228	0.0424	0.8854
INSTRUMENTOS DE DEUDA MUY CORTO PLAZO – SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	3/03/25	156.8386	0.0126	0.3248	0.0405	0.1487
BCP Extra Conservador	S/	3/03/25	233.9515	0.0295	0.3466	0.0295	0.7955
Bbva Extra Conservador	S/	3/03/25	151.8303	0.0128	0.2808	0.0128	0.9985
Sura Ultra Cash	S/	3/03/25	164.7540	0.0326	0.3447	0.0326	0.7767
INSTRUMENTOS DE DEUDA MUY CORTO PLAZO – DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	4/03/25	123.0350	0.0158	0.3110	0.0463	0.7233
BCP Extra Conservador	$	3/03/25	150.5680	0.0324	0.3183	0.0324	0.7344
Sura Ultra Cash	$	3/03/25	125.1591	0.0306	0.3932	0.0365	0.7387
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesorería Fmiv Soles	S/	4/03/25	127.1883	0.0122	0.3376	0.0419	0.7903
Scotia Fondo Premium Soles	S/	3/03/25	11.9420	-0.0618	-1.8728	-0.0916	-0.8360
Sura Renta Soles	S/	3/03/25	227.6580	-0.1078	-0.7896	-0.1178	1.6866
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	3/03/25	185.2960	-0.0329	0.5828	-0.0329	1.8085
Scotia Fondo Premium Dólares	$	3/03/25	20.3431	0.0084	-2.0845	0.0084	-1.0150
IF Portafolio Dinámico Fmiv	$	4/03/25	73.7178	0.0281	0.4150	0.0853	0.3879
IF Capital Latam Fmiv	$	4/03/25	48.0877	0.0138	1.0490	0.1122	2.2717
Independiente Peq Fmiv	$	4/03/25	113.7484	-0.8103	-1.0015	-1.1980	1.2123
Fondo de Fondos Independiente Agresivo	$	4/03/25	119.2325	-1.1403	-4.6908	-2.0035	-1.4564
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	4/03/25	124.2563	-1.0349	-0.2731	0.1365	2.3483
BCP Bonos Latam	$	3/03/25	141.5570	0.1353	1.5348	0.1353	3.7211
BBVA Selección Estratégica	$	4/03/25	143.2387	0.5328	1.2078	0.0965	3.3881
F. Fondos Faro Cap Glob. Innovation Fmiv	$	4/03/25	121.3850	-0.7142	-6.7647	-3.4163	-5.2226
IF Inversión Global	$	4/03/25	71.7665	0.6128	-0.6707	-1.6113	2.3325
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	3/03/25	23.4620	1.4297	-4.6524	1.4297	-1.6290
Sura Acciones Norteamericanas	$	3/03/25	28.2065	-0.8215	-2.9652	-0.8215	-8.1812
Sura Gestión Conservadora Soles Fmiv Serie A	S/	3/02/25	163.6048	-0.0654	0.9008	-0.0323	1.2089
Sura Gestión Conservadora Soles Fmiv Serie B	S/	3/02/25	147.3883	-0.0647	0.9218	0.0250	1.2776
Sura Gestión Moderada Soles Fmiv Serie A	S/	3/02/25	186.0845	-0.0187	1.0966	0.3853	1.2259
Sura Gestión Moderada Soles Fmiv Serie B	S/	3/02/25	193.0126	-0.0063	1.0807	0.3850	1.2737

1/ Variación respecto al día anterior. 2/ Variación respecto a los últimos 30 días. 3/ Variación en lo que va del mes. 4/ Variación respecto al 29/12/2023.

Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

06.03.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Nexa Resources Perú C1	S/	1.50	7.14%	-6.83%
Luz del Sur	S/	14.50	2.47%	-3.33%
Minera Poderosa	S/	7.80	0.65%	-2.50%
Buenaventura Dep. Rec. Perú	US$	11.81	2.07%	0.80%
Nexa Resources Perú II	S/	1.17	1.74%	8.86%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

06.03.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Intercorp Financial Services	US$	31.74	-3.43%	11.49%
Minera IRL	S/	0.50	-2.08%	-38.64%
Nexa Corp.	US$	90.70	-5.43%	-19.20%
Tesla Inc	US$	263.45	-5.22%	-36.59%
Amazon.Com Inc	US$	200.35	-4.38%	-9.16%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

06.03.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Alicorp	S/	8.00	-0.62%	15.94%
Southern Copper - Pref.	US$	14.21	2.45%	48.80%
Ferreycorp	S/	3.00	-0.33%	3.45%
Banco de Crédito	S/	4.05	-1.22%	1.25%
[illegible]	US$	13.88	-3.58	12.89%

Fuente: Economática

PERÚ: TASAS DE INTERÉS

Tasa Promedio de Mercado 06.03.25		
Activa MN – FTAMN		29.64%
Activa ME – FTAMEX		11.86%
Pasiva MN – FTIPMN		2.40%
Pasiva ME – FTIPMEX		2.69%
Tasa Promedio por Segmento de Mercado		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.48%	5.67%
Grandes Empresas	7.82%	7.22%
Medianas Empresas	10.04%	8.08%
Pequeñas Empresas	20.42%	8.78%
Microempresas	34.41%	10.36%
Consumo	96.78%	88.24%
Hipotecario	8.18%	7.38%
Empresas Financieras		
Ahorro	3.52%	2.88%
Cuentas Ajustadas	4.47%	1.85%
CTS	6.58%	0.87%
Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.27%	0.14%
Plazo	4.28%	4.43%
CTS	4.08%	1.20%

(*) Tasas promedio ... 30 días
Fuente: SBS

PERÚ: TASAS DE INTERÉS

Tasa Activa Promedio de Mercado 06.03.25		
Moneda Nacional (TAMN)		14.75%
Factor Acumulado		9,558.96767
Moneda Extranjera (TAMEX)		8.58%
Factor Acumulado		30.02029
Tasa Interbancaria M.N.		4.75%
Tasa Interbancaria M.E. (*)		4.50%
Tasa Pasiva Promedio de Mercado		
Moneda Nacional (TIPMN)		3.33%
Moneda Extranjera (TIPMEX)		1.47%
Tasa de Interés Legal		
	MN	**ME**
Tasa	2.30%	1.47%
Factor Acumulado - Efectivo	8.59908	2.18491
Factor Acumulado - Laboral	1.07908	0.76031
Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa		
	MN	**ME**
Tasa	51.78	12.60
Factor Acumulado	806,446.15	11.01062

(*) Al 28.02.25
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES

	05.03.25	06.03.25
Rentabilidad del bono EE.UU.		
1 mes	4.37	4.32
3 meses	4.344	4.369
6 meses	4.280	4.233
1 año	4.083	4.027
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	7.50	7.50
Bonos del Tesoro 20 años	4.571	4.561
Bonos del Tesoro 30 años	4.580	4.622
Bonos del Tesoro 10 años	4.282	4.280

Fuente: Global-rates - bloomberg.com

INDICADORES

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)
5,350.00

Remuneración Mínima Vital
En soles
1,130.00

Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos
Diciembre 2024 - Febrero 2025
En soles
123,810.00

TASAS DE INTERÉS PROMEDIO GRANDES EMPRESAS

Préstamos a más de 360 días

7.77% ALZA

6.50% BAJA

MÁS INFO

www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ

	Cotización	Variación (Pbs.)			Rendimiento
	Bln. Ptel	Fdlo	5 días	Mensual	En el año
PeruGlobal25	101.1600	-0.02	-0.02	-0.13	-0.31
PeruGlobal26	98.3590	0.06	0.06	0.28	0.68
PeruGlobal27	98.2000	-0.01	0.20	0.63	1.08
PeruGlobal30	89.7710	0.03	0.31	1.75	1.60
PeruGlobal31	81.0700	-0.08	0.26	1.08	2.18
PeruGlobal33	101.5580	-0.21	0.36	1.72	2.28
PeruGlobal34	82.9530	-0.09	0.13	1.26	2.27
PeruGlobal37	107.1970	-0.16	0.23	1.57	2.37
PeruGlobal50	96.6070	-0.14	0.20	1.59	2.35

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS

Países		Variación (pbs)			
	EMBI+	Diario	5 días	Mensual	Acumulado (*)
Perú	155	-10	0	6	-2
Brasil	226	-6	-2	9	-20
México	265	-4	0	3	-4
Ecuador	1,485	35	48	504	218
Colombia	335	-9	-7	-6	-5
Argentina	737	-20	-114	58	102
Chile	122	-5	8	6	5
Bolivia	1764	-80	-44.9	-275	-323
Venezuela	19,823	237	550	630	-8033

(*) Variación respecto al 31.12.24
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Febrero 2025								
V.21	3.670	3.695	3.678	3.683	3.609	3.737	3.687	3.982
Lu.24	3.675	3.700	3.683	3.689	3.609	3.726	3.781	4.083
Ma.25	3.670	3.695	3.678	3.685	3.634	3.728	3.783	4.127
Mi.26	3.660	3.690	3.676	3.680	3.618	3.708	3.812	4.037
Ju.27	3.668	3.690	3.669	3.674	3.620	3.722	3.777	4.035
V.28	3.670	3.695	3.677	3.683	3.644	3.736	3.677	4.051
Marzo 2025								
Lu.03	3.675	3.700	3.678	3.681	3.651	3.732	3.701	4.057
Ma.04	3.660	3.690	3.687	3.693	3.625	3.722	3.785	4.197
Mi.05	3.646	3.675	3.657	3.665	3.604	3.769	3.773	4.147
Ju.06	3.645	3.680	3.648	3.653	3.607	3.701	3.808	4.175

Fuente: SBS - Cambistas informales

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos	Cierre al 06.03.25	Variación porcentual Diario	Mensual	Acumulado
Oro (US$/Onza)	2,918.98	-0.27	1.72	11.50
Plata (US$/Onza)	32.83	-0.06	1.27	10.75
Aluminio (US$/Tm)	2,709.00	2.5	6.76	7.55
Cobre (US$/Tm)	9,646.00	1.8	6.85	10.56
Plomo (US$/Tm)	2,021.00	1.30	5.45	5.18
Níquel (US$/Tm)	15,980.00	2.01	5.34	5.89
Estaño (US$/Tm)	32,050.00	0.71	5.63	10.60
Zinc (US$/Tm)	2,880.00	1.87	4.25	-2.16
Petróleo (US$/Barril)	68.74	-0.48	-7.02	-8.02

Fuente: Minagricultura - Cochilco.org/España - PreciosPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos	Cierre al 06.03.25	Var% Diario	Var% Mensual (*)	Var% Acumulado
ORO (US$/onza)	2,910.88	-0.27	1.71	10.88
PLATA (US$/onza)	32.63	-0.05	1.08	11.38
COBRE (cUS$/libra)	478.85	-0.67	7.86	19.03
PETRÓLEO (US$/barril)	65.69	-0.48	-7.61	-8.66
PLATINO (US$/onza)	969.26	3.80	1.30	10.01
PALADIO (US$/onza)	949.88	-0.13	-5.01	3.86

Fuente: Bloomberg - PreciosPetroleo.net

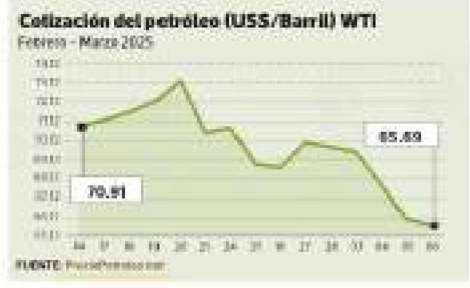
COTIZACIÓN DE COMMODITIES

Productos	Cierre al 06.03.25	Var% Diario	Var% Mensual	Var% Acumulado
Cacao (New York) US$/Tm	8,187.00	1.50	-22.15	-20.88
Café (New York) US$/lb	387.15	-5.56	-2.64	21.08
Maíz (Chicago) US$/Tm	180.97	1.64	-6.88	1.28
Algodón N°2 (New York) US$/lb	65.21	2.92	-1.29	-4.65
Soya (Chicago) US$/Tm	377.82	1.56	-2.88	2.01
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	404.86	1.52	-1.10	-4.47
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	43.22	0.36	-4.08	7.11
Azúcar 11 (New York) US$/lb	18.13	-0.38	-6.25	-6.87
Trigo (CBOT) US$/Tm	209.47	1.69	-5.15	0.62
Arroz (Chicago) US$/Quintal	13.14	-1.79	-2.67	-0.68

Fuente: Bloomberg



Cotización del petróleo (US$/Barril) Brent Blend
Febrero - Marzo 2025
FUENTE: PreciosPetroleo.net



Cotización del petróleo (US$/Barril) WTI
Febrero - Marzo 2025
FUENTE: PreciosPetroleo.net



Cotización del cobre (cUS$/Libra) Nueva York
Febrero - Marzo 2025
FUENTE: Bloomberg

BAJO LA LUPA



ENRIQUE CASTILLO
Periodista

Una guerra para el corto plazo

Golpear y atacar a la prensa para tratar de desprestigiar sus investigaciones y la difusión de éstas, también es una intención manifiesta de la presidenta.



Hay uno que otro ministro que decide inmolarse y sale a gritar su lealtad y su solidaridad, pero ¿es el sentir de todos?

Ahora se puede afirmar que la persona de mayor confianza de la presidenta Dina Boluarte en este Gobierno –por encima de Alberto Otárola cuando fue primer ministro o del mismo Julio Demartini– es el ministro del Interior, Juan José Santiváñez. Y lo más probable es que caiga primero el premier Gustavo Adrianzén antes que el titular del Interior.

Boluarte no sólo lo ha respaldado plenamente, sino que, además, ha decidido declarar abierta y decididamente la guerra a los sectores que cuestionan, denuncian, y/o investigan tanto a la presidenta como al ministro del Interior.

Obviamente es la elección consciente de una opción que le puede permitir -a ella y al ministro- enfrentar política y mediáticamente todos sus problemas legales en el corto plazo, casi al día, y tratar de armar una narrativa que busque auto convertirlos en perseguidos por lo que ellos denominan una justicia politizada dominada por los caviares.

También es un intento de poner detrás de ellos a todos los enemigos de los caviares, y a quienes también consideran que tanto la Fiscalía como el Poder Judicial están plenamente parcializados y que atacan a sus enemigos y favorecen a sus amigos postergando sus procesos o impidiendo medidas legales contra ellos.

Ese sector anticaviar no es pequeño, y en estos momentos puede llegar a ser más grande que el sector antifujimorista, porque se nutre de varias corrientes que están en ambos extremos del escenario político. Hay anticaviares desde Rafael López Aliaga hasta Vladimir Cerrón.

Golpear y atacar a la prensa para tratar de desprestigiar sus investigaciones y la difusión de esas investigaciones, también es una intención manifiesta de la presidenta y en sus últimos discursos lo dice claramente con nombre y apellido.

El problema de esto es que las críticas, investigaciones, y acusaciones vienen de todos los sectores de la prensa, desde los que se identifican con corrientes conservadoras, de derecha y anticaviares, hasta los que podrían ser asociados o etiquetados como "caviares".

El tema Qali Warma, por ejemplo, es tratado por todos los medios, y en todos estos se puede apreciar una fuerte corriente que identifica a la presidenta, al exministro Demartini, o al vocero presidencial Freddy Hinojosa como responsables de todas las irregularidades que se han ido descubriendo a lo largo de todos estos últimos meses.

Tratar de poner y alinear detrás de la presidenta a la mayoría de las bancadas del Congreso, identificadas como anticaviares y anti Fiscalía por todos sus asuntos legales pendientes, también parece ser una intención de las palabras de Dina Boluarte, lo cual no es muy difícil si vemos como le quitan el cuerpo a la posibilidad de tratar el tema de la detención preliminar.

En resumen, la actitud y las palabras de la Presidenta parecen querer forjar una alianza anti caviar (considerada como la que maneja un gran sector de la prensa y la administración de justicia) y anti-Fiscalía, que le permita hacer frente a la arremetida de quienes la investigan y acusan.

Esto, como hemos señalado antes, es un esfuerzo que puede resultar eficaz en el corto plazo, pero puede ser muy peligroso en el mediano y largo plazo. Porque si bien se aprovecha de una corriente anticaviar en ascenso y se sube a esa ola, esta puede no durar lo suficiente como para librarla de mayores consecuencias más adelante.

> "Dina Boluarte parece haberse salvado de la vacancia, y ha sobrevivido hasta hoy a pesar de las circunstancias que no le favorecen".

Dina Boluarte parece haberse salvado de la vacancia, y ha sobrevivido hasta hoy a pesar de las circunstancias que no le favorecen, porque tiene el control de la caja fiscal y de varios resortes del poder que le permiten todavía hacerse temer. Pero una vez convocada las elecciones e iniciada la campaña electoral cada uno bailará con su pañuelo y para su propio beneficio, y en ese momento ella perderá mucho poder y muchos "amigos" o waikys.

Y si miramos más hacia adelante, provocar y alentar esa polarización sobre un terreno tan minado como el de las investigaciones y la administración de justicia, cargándose en contra a fiscales, jueces, periodistas, y a sectores políticos que pueden y van a tener asientos en el Congreso, es un asunto bien riesgoso. Hoy, con y en el poder, se puede estar arriba, se puede tomar acciones como tratar de enviar a un exministro cuestionado como embajador o hacer que se le contrate en otro ministerio como asesor, y se puede hablar fuerte y enfrentarse a todos, pero mañana, sin banda presidencial se puede estar débil, sola, y encerrada. Casos de expresidentes en ese trance tenemos para comentar.

El otro tema que es una incógnita es lo que piensan y sienten todos los otros ministros del gabinete. Hay uno que otro que decide inmolarse y sale a gritar su lealtad y su solidaridad, pero ¿es el sentir de todos?

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor

POLÍTICA

CONGRESO APRUEBA DICTAMEN, PENDIENTE SEGUNDA VOTACIÓN

FF.AA. podrían hacer uso de la fuerza contra minería ilegal

Como parte de sus argumentos, el congresista José Williams precisó que la minería ilegal actualmente genera tráfico ilícito de drogas, y atenta contra el medio ambiente y el desarrollo nacional.


Busca incorporar en su ámbito de actuación a la minería ilegal.

El Pleno del Congreso aprobó, por mayoría, el texto sustitutorio del Proyecto de Ley N.° 3895, que modifica el Decreto Legislativo 1095, norma que establece reglas del empleo y uso de la fuerza por parte de las Fuerzas Armadas en territorio nacional, a fin de incorporar en su ámbito de actuación a la minería ilegal.

Recursos y legalidad

En tanto, el congresista José Williams, autor de la iniciativa legislativa, pidió a los congresistas su apoyo en la aprobación del PL, para que las FF.AA. tengan los recursos y la legalidad, porque por ahora solo funciona con decretos legislativos.

"El DL 1095 tiene por objeto darle reglas a las FF.AA. para que puedan intervenir en asuntos relacionados a tareas en un lugar declarado en estado de emergencia y cuando la Policía Nacional requiera su apoyo. Y en esas reglas, no está la minería ilegal. Esto no tiene nada que ver con la minería en vías de formalización, al contrario, va a ayudar (...) La minería ilegal ha ido evolucionando rápidamente y se proyecta posiblemente a estar en diferentes regiones del país", manifestó Williams.

"El que esté en este DL le permitirá a las FF.AA. tener logística, entrenamiento, preparación y medios para hacer la tarea en apoyo a la Policía. La minería actualmente genera tráfico ilícito de drogas, involucra a la región y al hemisferio, atenta contra el medio ambiente y el desarrollo nacional", añadió.

EN CORTO

Votos. El texto sustitutorio se aprobó, en primera votación, con 71 votos a favor, 13 en contra y 3 abstenciones. Quedó pendiente de segunda votación.

Más info en: gestion.pe

PUERTAS

DINA BOLUARTE

Acusa misoginia detrás de denuncias

• La presidenta Dina Boluarte sigue a la defensiva y, en esta oportunidad, dijo no tener miedo a las personas que, "desde las sombras", utilizan la justicia como un instrumento para atacarla. Durante su discurso en la condecoración Orden al Mérito de la Mujer 2025, realizada en San Borja, la mandataria acusó una "misoginia" detrás de las denuncias en su contra.



DETENCIÓN PRELIMINAR

Seis bancadas aún no firman

• Al cierre de esta edición, seis bancadas aún no firmaban el acta para que el dictamen que restituye la detención preliminar en casos de no flagrancia ingrese formalmente en la agenda del Pleno de ayer.

ALIANZAS ELECTORALES

JNE evalúa extender la fecha

• Roberto Burneo Bermejo, presidente del JNE, señaló que existe la posibilidad de ampliar el plazo para la conformación de alianzas electorales, más allá del 12 de mayo, fecha inicialmente propuesta para este proceso. No obstante, descartó la posibilidad de extender el plazo hasta el 12 de octubre, como propone una iniciativa legislativa.

MUNDO

CON MÉXICO Y CANADÁ

Trump anuncia tregua en guerra arancelaria


Medida busca proteger a fabricantes de automóviles y agricultores de EE.UU.

(AFP) El presidente estadounidense, Donald Trump, ha anunciado una tregua en la guerra comercial con México y Canadá al anunciar que exime de aranceles del 25% a buena parte de los productos de ambos países hasta el 2 de abril.

Lo ha hecho "para proteger a los fabricantes de automóviles y a los agricultores estadounidenses", explicó en el despacho oval de la Casa Blanca donde firmó dos decretos que modifican los gravámenes.

Básicamente, "excluirá de los aranceles existentes a los productos" contemplados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T-MEC).

Claudia Sheinbaum, presidenta de México confirmó que la colaboración con Estados Unidos "ha dado resultados sin precedentes".

Después de que Trump diera marcha atrás, el gobierno canadiense suspendió la mayoría de sus medidas arancelarias de represalia.

BREVES

LÍDERES DE LA UE

Acuerdan multiplicar el gasto militar

• (EFE) Los líderes de la Unión Europea acordaron ayer multiplicar el gasto en seguridad y defensa para rearmar Europa ante la "amenaza existencial" que representa la agresión de Rusia sobre Ucrania y el giro de Estados Unidos con respecto a esta guerra desde la vuelta de Donald Trump a la Casa Blanca. Los jefes de Estado y de Gobierno apoyan "seguir incrementando de manera sustancial el gasto en la seguridad y defensa de Europa".

QUIERE APOYO CONGRESAL

Milei busca un nuevo acuerdo con el FMI

• (EFE) El mandatario de Argentina, Javier Milei, dictará y remitirá al Congreso un decreto para obtener el apoyo parlamentario a un nuevo acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), informaron ayer fuentes oficiales "tal como se comprometió el presidente en la apertura de sesiones ordinarias".

Encuentra la entrevista completa en nuestra web





Lo que el delivery revela del consumo femenino en Perú

Patricia González, directora general de PedidosYa Perú, afirma que "ya hay un equipo entrenando el algoritmo del 2030", el cual podría anticipar, quizá, nuestros gustos.

¿Qué piden las mujeres en sus aplicativos?





¿En qué momento del día?
El mayor consumo ocurre entre las 8:00 a. m. y las 3:00 p. m., mientras que en los hombres es después de las 6:00 p. m.



Ticket de compra promedio
+15% que los hombres

Repartidores delivery actuales	Ingresos generan un promedio de
18% son mujeres	S/ 1,500 al mes

ANELU TORRES
anelu.torres@diariogestion.com.pe

Si antes el delivery era considerado un servicio de lujo, en pandemia comenzó a masificarse, impulsando, a su vez, la recopilación de datos sobre el comportamiento del consumidor. ¿Quiénes compran más? Depende del horario y del tipo de producto. "Las mujeres peruanas gastan 18% más que los hombres en productos de supermercados a través del aplicativo", señaló Patricia González, directora general de PedidosYa en Perú.

La empresa también reportó que el 40% de los suscriptores de su programa de fidelidad son mujeres. Y que el 20% de sus compras en supermercados ya las hacen online. ¿Y qué productos lideran sus pedidos frente a los hombres? Huevos, plátanos, paltas para el día, limón y papa amarilla.

Las mujeres también usan la aplicación de manera más integral: realizan 55% más de envíos que los hombres, y tienen un consumo 84% mayor en productos para mascotas. En farmacias, gastan 17% más. "No significa que se enfermen más, sino que compran para su familia", dijo González.

Además, de los 100,000 restaurantes afiliados al aplicativo, el 45% es administrado o liderado por mujeres, y la plataforma representa el 35% de sus ventas. "Es el equivalente a abrir una sucursal", explicó la ejecutiva que en el 2022 se mudó de su natal El Salvador para dirigir la operación de PedidosYa en Lima.

¿Estaba en sus planes trabajar en Perú?
Me dieron a elegir entre Ecuador y Perú. Pero me gustó más Perú porque ya había venido antes a comer. Aquí todo era atractivo: era un mercado grande, pero que recién se estaba construyendo y me parecía retador. Teníamos que terminar de armar el equipo y había un competidor fuerte. Todo se ponía cuesta arriba y el desarrollo que implicaba era sustancialmente mejor.



Líder. Patricia González es directora general de PedidosYa Perú desde el 2022. Antes, estaba dedicada a la industria del consumo masivo en El Salvador.

¿Le atrae lo retador?
Me aburre lo que no es retador. Esta industria más digital tiene incendios día a día. O te encanta el incendio o te quemas, no es para todos. Me gusta mucho el reto siempre y cuando esté acompañada de personas correctas. Hacerlo sola no tiene sentido.

¿Qué han logrado con el algoritmo que entrenan?
Maximizar la experiencia y minimizar el tiempo de entrega. Al formar parte del holding Delivery Hero, utilizamos las mismas herramientas que emplean otros 70 países, lo que aporta un input adicional al algoritmo y enriquece su aprendizaje; sería muy limitado si solo se basara en el mercado peruano. Actualmente, hay un equipo trabajando en el algoritmo del 2030, que quizá en el futuro pueda sugerirte qué comer porque ha calculado qué es lo que necesitas.

¿En qué quieren liderar?
En todo. En restaurantes ya somos líderes y el siguiente paso es ser líderes en quick commerce (entrega en el menor tiempo de productos comestibles), creo que ya tenemos las estrategias super claras y el equipo que lo implementará. Es cuestión de tiempo.

¿En cuánto tiempo?
No quemaremos plata a lo loco para lograr una cifra en 60 días. Pero deberíamos estar cerca de liderar en quick commerce a finales del año y de manera sostenida. No nos interesa ser solo líderes hoy, sino tener la capacidad de desarrollar la industria, porque a Perú le falta mucho para adoptar la parte digital.

¿Ya hay consumidores fieles?
Nosotros lanzamos nuestra funcionalidad de suscripción (PedidosYa Plus) en el 2022. En el 2024 se duplicó el volumen contra el año anterior.

¿En créditos han crecido también?
Antes teníamos algunas restricciones por miedo de prestar dinero, pero hoy somos más flexibles. Pero nunca te vamos a dar S/ 2 millones si solo vendes S/ 10,000. Analizamos caso por caso, no comprometemos la liquidez del socio ni su planilla.

¿Qué nuevos pasos darán?
¿Podemos sumar más restaurantes? Sí. Hay espacio para todos. Y si mañana opera un nuevo supermercado, también queremos que esté. Nunca dejamos de invertir en descargas, hacemos una sobreinversión obsesiva porque eso nos garantiza un embudo constante de usuarios. Invertimos ahora porque sabemos que en el 2030 tendremos muchos más usuarios.

Anunciaron S/ 84 millones de inversión para este 2025. ¿y para el 2026?
Este año es fuerte. En el 2021 invertimos mucho en captar restaurantes y fuimos consistentes en eso por tres años, ahora haremos lo mismo con quick commerce porque llegará a ser el 30% de todo nuestro negocio y posiblemente representará una masa crítica de volumen para nuestros proveedores.